

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 30. Oktober 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 44

Weises Wirtschaften auch in unseren Spezialgeschäften

Das Recht auf die Rückvergütung muss den Genossenschaftsmitgliedern erhalten bleiben.

Wird das wirtschaftliche Pendel wieder nach der anderen Seite schlagen? Eine bange Frage auch für die genossenschaftlichen Spezialgeschäfte. Sind sie doch in besonderer Weise auf eine gute Konjunktur angewiesen. Diese hat einige Jahre hindurch angehalten. Der Bedarf war und ist gross. Die Preise haben zwar in manchem Artikel fühlbar nachgegeben. Doch bei weitem nicht so, als man da und dort befürchtete — ein wahres Glück von der betriebswirtschaftlichen Seite her gesehen. Der Lagerabbau kann sich in Formen vollziehen, die erträglich sind und vor allem keine unerträglichen Verluste bringen. Heute darf man — im Gegensatz zu früheren, weniger optimistischen Prognosen — feststellen, dass wohl das schlimmste überstanden ist. Das heisst nicht, dass nun jeder einzelne Verein über alle Berge ist. Wie bisher bleibt den Verwaltungen und Behörden, in enger Zusammenarbeit mit den in diesen Fragen besonders kundigen Vertretern des V.S.K. und der Schuh-Coop, die sorgfältige Beobachtung der *Entwicklung des Lagers*, vor allem im Blick auf die Gestaltung des Sortiments, eine sehr bedeutsame Aufgabe. Darüber hinaus gebührt jedoch das

Hauptaugenmerk dem Verkauf.

Wer wagt die Behauptung, dass in dieser Richtung schon alles geschieht, was *möglich* ist? In vielen Vereinen ist es zwar prächtig vorangegangen in den letzten Jahren. Heute braucht man nicht mehr darum zu kämpfen — die Erkenntnis ist allgemein, dass gut ausgebaute, fortschrittlich präsentierende Spezialabteilungen erstrebenswertes Ziel für jede Genossenschaft sind. An vielen Orten hat man auch dafür gesorgt, dass in neuen oder in modern umgestalteten Verkaufsräumen den Mitgliedern eine reichhaltige Auswahl geboten wird.

Textilien, Schuhe, Haushaltartikel treten im Gesamtbild unserer Genossenschaftsläden zu Stadt und Land immer mehr nach vorne und dokumentieren auf ihre Weise die genossenschaftliche Leistungsfähigkeit.

Dies ist heute um so leichter, als die Belieferung wieder unvergleichlich besser geworden ist. Die Wartezeiten für die Ausführung der Aufträge sind bedeutend kürzer oder ganz verschwunden. Den Mitgliedern kann eine grosse Auswahl geboten werden — diese wird allerdings heute in stark gestiegenem Masse von der Käuferschaft auch verlangt. Wie wichtig sind in solcher Arbeit die *Schaufenster*, wie wichtig die richtigen *Inserate* im richtigen Augenblick und mit dem richtigen Angebot. Wie bedeutungsvoll aber vor allem das

richtige Verkaufspersonal.

Wir können ihm nie zuviel Aufmerksamkeit schenken. Von seinen Fachkenntnissen, seinem Interesse für den Betrieb, seinem Geschick im Verkehr mit den Mitgliedern und den Mitarbeiterinnen und den Mitarbeitern, seinem Willen zur rationellen Betriebsweise hängt ja so Entscheidendes ab. Wie wichtig ist unsere Mitarbeiterschaft ganz besonders bei *Neueröffnungen*, überall dort, wo es Fortschritte zu erzielen, Umsätze zu erhöhen gilt — aber auch dort, wo Ersparnisse erzielt werden sollen.

Und liegt in der Verminderung von Verlusten nicht eine der wichtigsten Quellen zur Erzielung besserer Betriebsergebnisse.

Was lässt sich z. B. noch alles erreichen in unseren Schuhabteilungen durch eine ständige *sorgfältige Kontrolle* der Lager, was durch die Erstellung eines *Einkaufsplanes* auf Grund der früheren Ergebnisse! Ob nicht hinter der und jener Reassortimentsbestellung eine gewisse Sorglosigkeit steckt, indem evtl. im Keller oder auf dem Estrich die gleiche Ware, wohlversorgt in Kisten und Schachteln, vorhanden ist?

Ist es evtl. auch möglich, dass sich noch Textilien durch irgendwelche Unachtsamkeit hinten im Warenmagazin versteckt halten? Einiges liesse sich zudem durch bessere Kontaktnahme zwischen den Verbandsvereinen selbst erreichen — allzulanges Zuwarten kann da zu sehr unliebsamen Verlusten führen. So waren im Interesse einer möglichst verlustlosen Liquidation des Lagers in Arbon eine Reihe Vereine zur Abnahme gewisser Artikel bereit. Weiteres liegt noch auf Lager, besonders in Teppichen, und wird gewiss an anderen Orten willkommen sein.

Nie die Konkurrenz aus dem Auge verlieren!

Beobachten, was sie in ihren Schaufenstern vorkehrt, ihre Inserate studieren, es nach Möglichkeit besser machen! Das gehört in Zeiten des sich wieder stark bemerkbar machenden Wettbewerbes zu den Mindestvoraussetzungen erfolgreicher Genossenschaftsarbeit. Denken wir z. B. an unsere Schuhvermittlung. Wenn wir nur einigermassen einen der

Grösse der Mitgliedschaft entsprechenden Schuhverkauf erreichen wollten, so müssten wir unsere Schuhumsätze verdoppeln. Selbst dann würde nicht einmal ganz der Bedarf sämtlicher Mitglieder gedeckt. Wir dürfen aber angesichts der bisherigen Entwicklung schon zufrieden sein, wenn wir einen Detailverkauf von 1.5 bis 1.8 Millionen Paar Schuhen erreichen. Um dabei wirtschaftlich zu bleiben, genügt jedoch ein einmaliger Paarumschlag nicht. Eine Paarlagerumdrehung von 1.5 mal ist ein Mindestziel. Im Blick auf diese Aufgabe ist der heutige tatsächliche Paarlagerbestand gewiss normal, unter der Voraussetzung allerdings, dass die heutigen Paar-Detailumsätze auch erreicht werden.

Nicht oft und eindringlich genug kann auf die Bedeutung der *richtigen Sortimentszusammensetzung* hingewiesen werden. Ganz vermieden werden kann jedoch nicht das Vorhandensein von schwergängigen Restartikeln. Deshalb wird die Durchführung von *Saison-Ausverkäufen* ins Auge gefasst werden müssen. Dies schon aus preislichen Gründen. *Denn die oberste Preisgrenze ist jedenfalls erreicht.* Deshalb möglichst bald weg mit den schwer verkäuflichen Waren! Bei den Schuhen besteht zwar für die Genossenschaften eine Preissturzreserve. Doch diese sollte erst im Notfall in Anspruch genommen werden. Vorsichtige lassen auch die jährlich von der Schuh-Coop ausbezahlte Rückvergütung auf Eigenfabrikaten der Preissturzreserve zukommen. — Ueberraschungen sind in steigendem Masse wieder vom Ausland zu erwarten. Wenn — wie das z. B. bei gewissen Textilien der Fall ist — die Rohware teurer zu stehen kommt wie das ebenfalls importierte Fertigprodukt, so sind das für unsere Industrien keine erfreulichen Aspekte. Mit Genugtuung darf jedoch bei den Schuhen und Textilien festgestellt werden, dass

die einheimische Konsumentenschaft das Schweizer Produkt vorzieht.

Wenig Freude bereitet der Warenvermittlung, dass die Fabriken offenbar in steigendem Masse dazu übergehen, direkt oder indirekt eigene Läden zu eröffnen. Eigenartig ist auch das Bestreben in gewissen Gewerkschaften, ihren Mitgliedern direkt gewisse Textilien zu beschaffen — unter Umgehung des normalen Verteilungsapparates. An verschiedenen Orten bestehen gut funktionierende Abmachungen zwischen den Konsumgenossenschaften und gewissen Organisationen. Kräftige Unterstützung der Aktionen des V. S. K. — z. B. der *Weisswarenaktion* — und fleissige Lektüre der *genossenschaftlichen Fachpresse* wie auch der für Textilfragen sehr empfehlenswerten *Textil-Revue* dienen der steten Steigerung unserer Leistungsfähigkeit.

Mit solchen Fragen und auch in dem hier skizzierten Sinne beschäftigte sich die

Herbstversammlung der Arbeitsgemeinschaft der Konsumgenossenschaften mit Spezialläden am Dienstag in Zürich.

Präsident *Bachmann* führte den Vorsitz über eine sehr lebendige Tagung. Die Herren Direktor *Hauert* von der Schuh-Coop und *Siebenmann*, Chef der Textilabteilung des V. S. K., dem die Versammlung herzlich zu seinem Geburtstag am gleichen Tage gratulieren durfte, hatten wieder viel Wissenswertes mitgebracht. Herr *Villiger*, Chef der Haushaltartikel-Abteilung, weilt zurzeit im Ausland; in seinem schriftlichen Bericht gab er noch vor allem dem Wunsche Ausdruck, dass doch dem V. S. K. nicht allzuviel Aufträge in so *unwirtschaftlichen kleinen Mengen* übermittelt würden! Der einzelne Verein vermindert ja dadurch nur seine Vorteile. Im Lagerhaus VI sind fast doppelt soviel Personen beschäftigt wie 1938, während der Umsatz nicht im gleichen Masse gestiegen ist. — An der sehr regen *Diskussion* beteiligten sich die Herren *Hausammann*, Schaffhausen, *Grogg*, Basel, *Strub*, Zürich, *Keller*, Suhr, *Maurice Maire*, Basel, *Stoll*, Basel, *Gauer*, Bern, *Olivieri*, Aarau, *Bolliger*, Brugg, dem es vor allem auch darum ging, dass die Abteilung Textilwaren noch in bezug auf die Vermittlung von Teppichen ausgebaut würde, was Herr *Siebenmann* nach Lösung der Raumfrage in Aussicht stellen konnte.

Ein grundsätzlich hochbedeutsames Thema behandelte auch Herr Direktor *Horlacher*, Zürich, mit der von ihm skizzierten Stellungnahme des Vorstandes der Arbeitsgemeinschaft zu den *«Preisvorschriften verschiedener Lieferanten in den Spezialabteilungen»*. Das Referat wie die Aussprache, an der sich die Herren *Siebenmann* und *Suter*, Thun, beteiligten, liessen keinen Zweifel an der Entschlossenheit der Konsumgenossenschaften aufkommen, an der Ausrichtung einer Rückvergütung festzuhalten. Es sind ja in der Regel nicht die Fabrikanten, die die Innehaltung von Nettopreisen verlangen, sondern die liebe Konkurrenz, der die Rückvergütung offenbar ein furchtbarer Dorn im Auge ist. Eine Erleichterung des Problems bringt das vermehrte Angebot, wodurch sich *gleichwertige Ausweichartikel* einstellen, die es den Konsumgenossenschaften ersparen, sich eventuellen Begehren sich ihrer Sache allzu sicher fühlender Fabrikanten zu beugen.

Die Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft, der sich neu der Verbandsverein in *Wartau* angeschlossen hat, konnten mit manch willkommenem neuen Ansporn und nützlichem Hinweis auf das, was nun in der nächsten Zeit vorzukehren ist, nach Hause zurückkehren. *Wachsamkeit und mutige Inangriffnahme der neuen Aufgaben* werden den Spezialgeschäften viele neue Freunde schaffen. *r.*

Die Leistungen der Konsumgenossenschaften im Absatz einheimischer Landesprodukte

Das Recht der Konsumenten auf Mitbestimmung.

Wer sich am vergangenen Dienstag zur *Herbstkonferenz der Interessengemeinschaft der Konsumvereine des V. S. K. mit Landesproduktenvermittlung (IG)* einfand, durfte einer recht bewegten Aussprache beiwohnen. Diese war der Ausdruck des entschiedenen Wunsches von Konsumentenvertretern nach Berücksichtigung von wirtschaftlichen und psychologischen Gegebenheiten, die man in der letzten Zeit etwas ausser acht gelassen hat.

Leider musste die Versammlung die Anwesenheit ihres Präsidenten, Herrn *Hungerbühler*, missen. Dieser liegt zurzeit krank im Spital. Es geht ihm jedoch besser. Die Versammlung entbot ihm die besten Wünsche. — Den Vorsitz führte deshalb in bewährter Weise Vizepräsident *Bachmann*, der besonderen Willkommgruss den Herren *Dr. Leo Müller*, Mitglied der Direktion des V. S. K., und *Maurice Maire*, früherem Direktionspräsidenten, entbieten konnte.

Herrn *Rinderer*, Chef der Abteilung Landesprodukte, Dünger und Futtermittel des V. S. K., blieb die Aufgabe vorbehalten, über die Marktsituation bei *Obst*, *Kartoffeln und Gemüsen* zu orientieren. Er hat dies wohldokumentiert, knapp und mit dem nötigen Nachdruck für das Wesentliche getan.

Sehr ertragreich ist die diesjährige *Kartoffelernte*. Verschiedene Massnahmen sind vorgesehen, um den Markt zu

entlasten, so u. a. die Verarbeitung in Trockenkartoffeln und Stärke, der Bezugszwang von Kartoffeln beim Kauf von Futtermitteln. Leider ist der Konsum ausserordentlich stark zurückgegangen. Auch sind die Exportaussichten schlecht. In anzuerkennender Weise haben sich die Produzenten beizeiten bereit gefunden, eine fühlbare Preisreduktion auf Bintje eintreten zu lassen. Aber die Opposition in Bauernkreisen blieb nicht aus. Es folgte recht schnell wieder eine

Preisverbesserung in Form eines Lagerzuschlages.

Die V. S. K.-Direktion ist deshalb mit dem Gesuch an die Alkoholverwaltung gelangt, die vorgesehenen Preiszuschläge von je 1 Fr. frühestens am 1. November und 1. Dezember in Kraft treten zu lassen. Leider wurde der erste Zuschlag schon im September realisiert. — Wie sehr der

Kartoffelbezug rückläufig

ist, zeigt sich darin, dass im Herbst 1947 249 Vereine beim V. S. K. Kartoffeln bezogen; im Jahre 1948 waren es nur 148. Der Ausfall beträgt somit 101 Vereine, vor allem solche im Welschland. Bis 25. Oktober beträgt der Minderbezug 13 770 000 kg. Dieser bedeutende Ausfall hat nicht zuletzt seinen Grund im Direktverkehr zwischen Produzenten und Konsumenten. — Es gibt Konsumenten, die sich bei direktem Bezug bei den Bauern bis 8 Franken pro 100 kg eingespart haben.

In der *Diskussion* erhob sich starke Opposiiton gegen den *schon für die nächste Zeit geplanten zweiten Aufschlag*, der den Marktverhältnissen nicht entspricht und auch den Ablauf der Kartoffelvermittlung stört, indem mitten im anstrengenden Herbstgeschäft zum fühlbaren Nachteil der speditiven, reibungslosen Bewältigung des Verkaufs Aufschläge verrechnet werden müssen. Es wurde beschlossen, an die Direktion des V. S. K. mit dem Begehren zu gelangen, sich in einer Eingabe an die Alkoholverwaltung noch einmal nachdrücklich dafür einzusetzen, dass der zweite Aufschlag erst am 1. Dezember vorgenommen wird.

Bei den *Aepfeln* haben sich nicht geringe Exportaussichten eröffnet. Auf der einen Seite ist dies erfreulich, zumal sich seitens der Konsumentenschaft eine gewisse Zurückhaltung gezeigt hat. So wurden beim V. S. K. vom Juli bis Ende Oktober 3 250 000 kg bestellt, gegenüber 4 235 000 kg, d. h. 985 000 kg weniger als 1947. Bei den Birnen vollzog sich ein Rückgang von 512 000 kg auf 458 000 kg. Es ist zu erwarten, dass sich nach Neujahr in bezug auf die Sortenwahl und die zur Verfügung stehenden Mengen Schwierigkeiten einstellen. Deshalb wurden im *Südtirol*, mit dem schon seit Jahrzehnten in Verbindung steht, gewisse Mengen Obst für die Schweiz gesichert. Der Export hat jedoch — und darauf wurde in der *Diskussion* mit besonderem Nachdruck aufmerksam gemacht — den Nachteil, dass die

Preise und Margen auf Kosten der Konsumenten in die Höhe getrieben werden.

Leider hat der Absatz von *C-Ware* im Inland keinen Erfolg gehabt. Selbst das stark verbilligte Obst — es kostet 10 Fr. pro 100 kg — hat bis jetzt sehr wenig Liebhaber gefunden. — Herr Dr. *Müller* wies auf die Bedeutung des *Obstexportes* hin. Ohne Export wäre die Erhaltung und die stete Verbesserung unserer derzeitigen Obstkulturen gar nicht denkbar.

Beim Gemüse ist ebenfalls ein *Verbrauchsrückgang* festzustellen. Dauergemüse haben wir genug im Lande. Saisongemüse dagegen bedarf des Importes. Vor allem auf Vorschlag der Produzenten selbst sind auch hier die Preise stark zurückgegangen.

Respektabel sind die Umsätze, die seitens der Konsumgenossenschaften in *einheimischen Landesprodukten* getätigt wurden. Hier einige Zahlen:

Saisonfrüchte:	Ernte 1948 kg	Ernte 1947 kg	kg
Walliser Erdbeeren	813 000	644 000	+ 169 000
Kirschen	800 000	1 014 000	— 214 000
Walliser Aprikosen	420 000	338 000	+ 82 000
Zwetschgen	765 000	254 000	+ 511 000
Tafeltrauben:			
weisse (Westschweiz)	302 000	12 000	+ 290 000
blaue (Tessiner)	198 000	298 000	— 100 000
Saisongemüse:			
Tomaten	172 000	380 000	— 208 000
Blumenkohl	126 000	154 000	— 28 000

Diese inländischen Saisonfrüchte werden vom V.S.K. sozusagen zu Selbstkosten an die Vereine geliefert. Der Referent richtete mit besonderem Nachdruck an diese den Appell, nichts zu unterlassen, um die Inlandprodukte in noch gesteigerten Mengen abzusetzen. In dieser Aufforderung kommt nicht zuletzt auch die grundsätzliche genossenschaftliche Haltung zum Import von Landesprodukten zum Ausdruck. Sie besteht darin, dass der *Vorrang je und je den Inlandsprodukten* gebührt und dass diese stets mit dem Bezug durch die Konsumgenossenschaften rechnen können, sofern sie in genügenden Mengen, guter Qualität und zu vertretbaren Preisen offeriert werden. Der Bezug der einheimischen Produkte durch die Konsumgenossenschaften erscheint um so wichtiger, als er die *Grundlage für den Import* darstellt. Der Weg über den V. S. K. ist da der einzig richtige, mit Ausnahme vielleicht der Vereine, die ihren Bedarf bei ihren eigenen Produzentenmitgliedern decken.

«Genossenschaftliche Solidarität und Konsequenz sind mehr denn je am Platz.»

Recht strube Ansichten und Zahlen werden oft über das Ausmass des Importes bekanntgegeben. Sogar im Parlament wurden von landwirtschaftlicher Seite Ziffern genannt, die mit den Tatsachen nicht übereinstimmen, sondern eher einer Stimmungsmache dienen, die zur Vergiftung der öffentlichen Meinung führt. Der Referent gab seinem tiefen Bedauern Ausdruck, dass dadurch den Interessen des Volksganzen entgegengearbeitet wird. Selbst Bundesrat Rubattel musste feststellen, dass wenn sich jemand zu beklagen habe, so sei es der Konsument und nicht der Produzent. So stimmt es bei weitem nicht, dass 1000 Wagen Zwetschgen importiert und dass «Tausende von Tonnen Orangen» zu Konfitüre umgearbeitet wurden. Im ganzen wurden zu Konfitürezwecken höchstens 600 Wagen importiert und von den Konfitüren-Fabriken übernommen.

Herr *Dr. Müller* betonte, wie stark die Produktion an inländischen Früchten gestiegen ist und wie sehr es uns nun darum zu tun sein muss, diesen Segen auch abzusetzen. Wogegen sich die Landwirtschaft wehrt, sind

die Importe zur Unzeit.

Weitere Diskussionsredner lehnten die vom Referenten verurteilte Stimmungsmache ebenfalls entschieden ab — bei aller Anerkennung der Notwendigkeit, unserer Landwirtschaft den Absatz der eigenen Produkte zu sichern.

Durch den Rücktritt von Herrn Dr. Müller aus dem Vorstand des Obstverbandes — infolge Arbeitsüberlastung und im Blick auf seine Funktion als Obmann des Schiedsgerichts — wird gemäss Beschluss der Versammlung dem V. S. K. vorgeschlagen, dass Herr *Rinderer* mit dem vakanten Sitz betraut werden möge. — Infolge Rücktritts eines Vertreters des Zürcher Handels ist Herr Direktor *Sigg*, Zürich, vor kurzem Mitglied des Fachausschusses des Obstverbandes geworden. — Im Fachausschuss der JG ist an Stelle von Herrn Direktor *Sigg* Verwalter *Schwob*, Uzwil, getreten.

Es ist schon angesichts der überragenden Stellung der Vertreter der Produzenten von Bedeutung, dass die Stimme des Konsumenten im Gremium des Obstverbandes wenn auch nicht entscheidend, so doch hörbar zur Geltung kommt. Die Obstproduzenten haben an solchem Willen zur Zusammenarbeit alles Interesse. Offenbart sich doch in ihm der Wunsch, von vorneherein den landwirtschaftlichen Produkten den Weg zu den Konsumenten von Ueberraschungen freizuhalten. Je eindeutiger die Wünsche der Konsumenten bekannt werden und je grösser das Verständnis ist, das man ihnen entgegenbringt, um so reibungsloser wird sich der Absatz der einheimischen Waren vollziehen. r.

Die österreichischen Konsumgenossenschaften erhalten ihr Vermögen zurück

Von Dr. Andreas Vukovich, Direktor des Konsumverbandes in Wien

Als die Anordnung vom 21. Februar 1941 zur Anpassung der Verbrauchergenossenschaften an die kriegswirtschaftlichen Verhältnisse erschienen war, deren eigentlicher Zweck nicht diese Anpassung, sondern die Auflösung der Konsumgenossenschaften war, und als auf Grund dieser Anordnung vom Beginn des Jahres 1942 an die deutschen Konsumgenossenschaften aufgelöst und ihr Eigentum dem Gemeinschaftswerk der Deutschen Arbeitsfront übergeben wurde, bemühten sich die verantwortlichen Personen in der österreichischen Genossenschaftsbewegung, die Anwendung dieses Gesetzes auf Oesterreich zu verhindern. Es gelang auch, die Zusage zu erreichen, dass die Anwendung erst nach dem Ende des Krieges erfolgen würde. Da man in genossenschaftlichen Kreisen Oesterreichs damit rechnete, dass dann die nationalsozialistische Macht, die hinter diesem Gesetz stand, nicht mehr existieren würde, wären in Oesterreich die Konsumgenossenschaften vor dem Schicksal der Auflösung bewahrt worden.

Allein die wachsende Abneigung gegen Nazi-Deutschland in Oesterreich und der wachsende Widerstand in der Bevölkerung gegen alles, was vom Reich kam, machte die nationalsozialistischen Reichsstellen misstrauisch; denn sie fürchteten, dass in der demokratischen Organisation der Konsumgenossenschaften sich Zentren des Widerstandes bilden könnten. So kam es, dass im Herbst 1942 das Reichswirtschaftsministerium die Auflösung auch der österreichischen konsumgenossenschaftlichen Organisationen angeordnet hat.

In der Zeit vom Januar bis August 1943, also ein Jahr später als in Deutschland, wurden dann auch in Oesterreich sämtliche Konsumgenossenschaften und konsumgenossenschaftlichen Organisationen aufgelöst und ihr Vermögen in das Eigentum des Gemeinschaftswerkes der Deutschen Arbeitsfront übertragen.

An Stelle von etwa 130 Konsumgenossenschaften wurden 22 Versorgungsringe errichtet. In der Regel wurden in einem Versorgungsring die Betriebe mehrerer Konsumgenossenschaften, in einzelnen Fällen — wie im Burgenland und in Vorarlberg — sogar von mehreren Dutzenden Genossenschaften zusammengelegt. Die «GöC», Grosseinkaufsgesellschaft österreichischer Consumvereine, die Co-op-Industriegesellschaft, die genossenschaftlichen Kaufhäuser und die sonstigen genossenschaftlichen Unternehmungen wurden ebenfalls in das Eigentum des Gemeinschaftswerkes der Deutschen Arbeitsfront übergeführt. Als letzte konsumgenossenschaftliche Organisation wurde auch der Zentralverband österreichischer Konsumvereine im September 1943 aufgelöst; an seiner Stelle wurde zuerst eine G. W. Gebietsleitung Süd-Ost errichtet. Da man aber die Einheitlichkeit Oesterreichs überhaupt zerschlagen wollte, wurden ein Jahr später zwei voneinander völlig unabhängige, dem Gemeinschaftswerk direkt unterstehende Führungsbezirke — einer mit dem Sitz in Wien für das östliche Gebiet und einer mit dem Sitz in Linz für das westliche Gebiet — errichtet. Dies war ein besonders schwerer Schlag für die österreichische Genossenschaftsbewegung, weil dadurch die einheitliche Organisation zerrissen und der ständige gegenseitige Kontakt zwischen diesen beiden Hauptgebieten unterbrochen wurde.

Als der Krieg zu Ende gegangen war, gab es in Oesterreich zwar die Betriebe, die ehemals den Konsumgenossenschaften gehörten, aber keine Genossenschaften. Durch Bombenangriffe, durch Kampfhandlungen und Plünderungen waren diese Betriebe selbst in weiten Teilen Oesterreichs, besonders aber im Osten und in den Städten, schwerstens geschädigt worden. In einem grossen Teil der Genossenschaften waren die Zentrallager und viele, oft alle Läden vollkommen ausgeplündert, zum Teil auch zerstört. In weiten Gebieten war der gesamte Fahrpark verloren gegangen. So standen die Genossenschafter vor Trümmerstätten, vor leeren Magazinen, vor leeren Läden, in einem Land, in dem so gut wie alle Vorräte durch die Kriegsereignisse verloren gegangen waren und Waren überhaupt nicht angeboten wurden. Es bedurfte in den meisten Teilen Oesterreichs allergrösster Anstrengungen, um auch nur die bescheidensten Warenmengen zu beschaffen.

In dieser Lage begannen die Genossenschafter Oesterreichs mit dem Wiederaufbau ihrer Bewegung. Ueberall wurde sogleich Hand ans Werk gelegt. Ueberall übernahmen, obwohl die Genossenschafter untereinander ohne Verbindung waren, wie auf ein Signal die alten bewährten Genossenschafter die treuhänderische Führung der Betriebe.

In vielen Genossenschaften bestanden die ersten Arbeiten durch Wochen, oft durch Monate hindurch buchstäblich im Wegräumen des Schuttes.

In Wien konstituierten sich die dort wohnhaften früheren Vorstandsmitglieder des Zentralverbandes österreichischer Konsumvereine als *vorbereitendes Komitee für den Wiederaufbau der österreichischen Konsumgenossenschaftsbewegung.* Unter grossen Schwierigkeiten und erst nach vielen Monaten gelang es allmählich, den persönlichen Kontakt mit den Genossenschaftern in den anderen Teilen Oesterreichs herzustellen; gab es doch in dieser Zeit weder einen Post- noch Telegraphen- oder Telephonverkehr für die Zivilbevölkerung, und auch die Eisenbahnen konnten nur einen dürftigsten Notverkehr aufrechterhalten. Ein Ueberschreiten der Demarkationslinien wurde nur in ganz besonderen Ausnahmefällen gestattet. Trotz der Verschiedenheit der Verhältnisse in einzelnen Zonen, trotz der langen Trennung gelang es aber, bis gegen Ende des Jahres 1945 nicht nur die Verbindung mit den Genossenschaftern in allen Teilen Oesterreichs herzustellen, sondern auch in allen wesentlichen Fragen eine einheitliche Willensbildung und Zielsetzung zu erreichen.

Vom Herbst 1945 bis zum Frühjahr 1946 wurden auf Grund von Mustersatzungen, die das vorbereitende leitende Komitee in Wien ausgearbeitet hatte, und unter seiner Mit-

wirkung in ganz Oesterreich die Konsumgenossenschaften wieder errichtet, und zwar zunächst für das Tätigkeitsgebiet eines Versorgungsringes je eine Konsumgenossenschaft. Der Geschäftsbetrieb wickelte sich zwar auch weiterhin im Rahmen der Versorgungsringe ab, die Konsumgenossenschaften wurden aber dem Versorgungsring ihres Gebietes als kontrollierendes und überwachendes Organ zugeordnet.

Im Frühjahr 1946 war der organisatorische Wiederaufbau so weit gediehen, dass ein *Verbandstag* einberufen werden konnte, der am 29. und 30. Mai 1946 in Bad Ischl stattfand. Dort wurde in begeisterter Stimmung der Zentralverband österreichischer Konsumvereine unter dem Namen

«Konsumverband». Zentralverband der österreichischen Konsumgenossenschaften,

wieder errichtet. Gleichzeitig wurde unter dem Namen *«Allgemeine österreichische Konsumgenossenschaft»* eine Genossenschaft gegründet, die die Aufgabe hat, das Vermögen der Konsumgenossenschaften und konsumgenossenschaftlichen Organisationen Oesterreichs zu übernehmen und an die wiedererrichteten konsumgenossenschaftlichen Organisationen nach gerechten Grundsätzen zu verteilen. Ausserdem ist ihr die Rolle eines zentralen genossenschaftlichen Finanzinstitutes zugedacht.

Schon im Sommer 1945 hatten die österreichischen Genossenschafter Schritte unternommen, um die Rückerstattung des Vermögens der Konsumgenossenschaften zu erwirken. Diese Bemühungen wurden nun mit verstärkter Energie fortgesetzt. Im Sommer 1946, als die Frage des deutschen Eigentums in Oesterreich in der Oeffentlichkeit aufgerollt wurde, wandte sich der Konsumverband direkt an jeden der vier Hochkommissare der alliierten Mächte in Oesterreich mit dem Ersuchen, das Vermögen der Konsumgenossenschaften nicht als nationalsozialistisches Vermögen zu behandeln, sondern es den konsumgenossenschaftlichen Organisationen zurückzugeben. Diese Zustimmung wurde von jedem der vier Hochkommissare erteilt, und zwar mit der Bedingung, dass die Rückgabe auf Grund österreichischer Gesetze erfolge. Nach Verhandlungen, die länger dauerten, als ursprünglich erwartet wurde, ist schliesslich

im Spätherbst vorigen Jahres vom österreichischen Parlament ein Gesetz beschlossen und vom Alliierten Rat genehmigt worden, auf Grund dessen nunmehr die Rückgabe des Eigentums der österreichischen Genossenschaftsbewegung erfolgen wird.

Was sind nun die *wichtigsten Bestimmungen dieses Gesetzes?* Zunächst galt es, festzustellen, wer berechtigt ist, Anspruch auf Rückgabe des Vermögens zu erheben. Da wurde nun als die allein anspruchsberechtigte Organisation die Allgemeine österreichische Konsumgenossenschaft anerkannt. Ihre Mitglieder sind die in Oesterreich bestehenden Konsumgenossenschaften. Sie wird das Vermögen aller Unternehmungen des Gemeinschaftswerkes in Oesterreich übernehmen und es dann an alle Konsumgenossenschaften und konsumgenossenschaftlichen Organisationen in Oesterreich verteilen, die gegenwärtig schon bestehen oder die bis zum Ende des Jahres 1948 gegründet werden und die Aufgaben oder Funktionen früherer Konsumgenossenschaften oder konsumgenossenschaftlicher Organisationen übernehmen oder fortführen.

Für die Grundsätze, nach denen diese Rückgabe bzw. diese Neuverteilung des Vermögens erfolgen soll, konnte ebenfalls eine einmütige Auffassung erzielt werden. Es sollen Grundsätze der Gerechtigkeit und Billigkeit sein.

Die praktische Durchführung wird aber noch auf manche, nicht leicht zu lösende Probleme stossen, denn die Kriegsschäden sind nicht gleich verteilt. Die einen Genossenschaften haben ausserordentlich schwere Schäden erlitten, andere wieder sind verhältnismässig glimpflich davongekommen. Allen Genossenschaften aber soll — und darüber besteht volle Einigkeit — im Verhältnis zu ihrer Grösse aus dem Gesamtvermögen ein *Mindestkapital* zugeteilt werden, das ihnen als finanzielle Grundbasis dient und einen erfolgreichen Wiederaufbau gewährleistet. Dies ist der oberste Grundsatz. In zweiter Linie soll bei der Vermögensrückgabe die Höhe der Rücklagen, die früher bestanden haben, entsprechende Berücksichtigung finden. Von den seit 1945 erzielten Erträgen soll den genossenschaftlichen Organisationen, in deren Gebiet diese Erträgnisse erwirtschaftet wurden, ein Teil verbleiben. Die Vermögensverteilung soll nach einem grosszügigen Plan erfolgen; es sollen daher entsprechende Mittel auch für *neue zukünftige Aufgaben* der Bewegung zur Verfügung gestellt werden.

Die Aufstellung eines gerechten Verteilungsplanes wird auch dadurch erschwert, dass infolge der Preisentwicklung in Oesterreich die Bilanzwerte für Häuser, Grundstücke, früher angeschaffte Einrichtungsgegenstände und Maschinen im Vergleich etwa zur Bewertung des Warenlagers verhältnismässig sehr niedrig sind.

Trotz der Tendenz zu grossen einheitlichen Konsumgenossenschaften, die bei dem weitaus überwiegenden Teil der Genossenschafter Oesterreichs herrscht, besteht doch in manchen Orten, wo früher selbständige kleinere Genossenschaften bestanden haben und wo sich diese Genossenschaften nicht aus freiem Willen mit grösseren Genossenschaften verschmolzen hatten, sondern zwangsweise aufgelöst und ihre Betriebe in die Versorgungsringe eingegliedert wurden, das Bestreben, diese örtlichen Konsumgenossenschaften wieder zu errichten. Für diese Fälle ist in dem schon erwähnten Gesetz ausdrücklich vorgesehen, dass die Entscheidung, ob eine selbständige Genossenschaft errichtet werden soll oder nicht, bei den Mitgliedern der betreffenden Gebiete liegt und dass sie nicht durch einen Beschluss der Gesamtmitgliedschaft der grossen Genossenschaft majorisiert werden dürfen.

Der Gedanke der *Einheitlichkeit* der Organisation, dass also in keinem Ort zwei oder mehr Genossenschaften oder Abgabestellen von verschiedenen Genossenschaften bestehen sollen, wird auf alle Fälle hochgehalten werden. Hingegen soll die Grösse des Ausbreitungsgebietes der einzelnen Genossenschaften durch den Willen der Mitglieder neu abgegrenzt werden. Es ist zu erwarten, dass in den meisten Fällen das bisherige Tätigkeitsgebiet der Genossenschaften erhalten bleiben wird. In einer Anzahl von weiteren Fällen, besonders dort, wo Gebiete, die geographisch nicht zusammenpassen, künstlich in einen Versorgungsring hineingezwängt wurden, nur damit dieser eine bestimmte Grösse erreicht, werden an Stelle der jetzt bestehenden einheitlichen Genossenschaften mehrere Genossenschaften errichtet werden. In einigen Fällen ist dies mit Beginn dieses Jahres bereits geschehen.

Die österreichische Konsumgenossenschaftsbewegung ist gewillt, den Grundsätzen der genossenschaftlichen Demo-

kratie überall restlos Geltung zu verschaffen. Sie steht auf dem Boden der Ueberparteilichkeit, ist bemüht, allen Gruppen in der Mitgliedschaft eine entsprechende Vertretung einzuräumen, und sieht ihre vornehmste Aufgabe darin, die Interessen der Konsumenten, die ja alle Schichten der Bevölkerung umfassen, nach jeder Richtung hin wahrzunehmen. Diese Haltung hat es ihr bisher ermöglicht, die Organisation einheitlich und geschlossen aufzubauen, und wird es ihr in Zukunft ermöglichen, auch nach der Rückgabe des Vermögens und der Wiederherstellung der vollen Freiheit und Unabhängigkeit der Bewegung diese Einheitlichkeit und Geschlossenheit und damit auch die Schlagkraft der Organisation zu bewahren.

„Wir haben keine Angst mehr"

Dies betonen heute die holländischen Detaillisten gegenüber den Grossfilialgeschäften und Konsumgenossenschaften. Sie stützen sich dabei auf die *enge Zusammenarbeit zwischen Grossisten und Detailbetrieben*. Wir haben hier einen neuen Hinweis auf die sich in rapidem Tempo vollziehende Konzentration der Kräfte im Privathandel. Die Bedeutung der Rationalisierung wurde hier in vollem Ausmasse erfasst. Einen Betrieb rationell gestalten schliesst manche Massnahme in sich, die ein entschiedenes Abweichen von Gewohnheiten, vom «Bewährten», von der liebgewordenen Tradition, manchen Verzicht auf den und jenen Artikel im Interesse der Vereinfachung des Sortimentes bedeutet.

Lassen wir deshalb nicht unbeachtet, was ein holländischer Detaillist in der «Ernährung», einem dem schweizerischen Kolonialwaren-Grosshandel nahestehenden Organ, schreibt; er kündet auch den Telephonservice an, der noch rapider als die Selbstbedienung arbeiten soll. Wir lesen:

Der neue Slogan

Wissen Sie schon, dass die geistige Einstellung der Detaillisten in Holland eine grundlegende Wandlung erfahren hat? Man könnte sagen: die Detaillisten sind sich ihrer volkswirtschaftlichen Sendung bewusst geworden, und daraus folgt eine veränderte Einstellung. Mittelständischer Detailhandel, Grossfilialbetriebe und Konsumvereine sind heute bei uns davon durchdrungen, dass das Ziel ihrer Arbeit darin bestehen muss, eine rationelle Verteilung der Lebensmittel zu bewirken; dafür zu sorgen, dass die besten Lebensmittel mit den geringsten Kosten zu den Konsumenten gelangen. Unsere Leute haben begriffen, dass diese Aufgabe wichtiger ist als ein momentanes Geschäft. «De Taak is belangrijker dan de Zaak» — «die Sendung ist wichtiger als das Geschäft», so heisst der bestimmende Slogan.

Wettbewerb statt Konkurrenz

Diese geistige Umstellung hat dem frühern harten, oft rücksichtslosen Konkurrenzkampf die Schärfe genommen, er wurde zum sportlichen Wettbewerb. «Wettbewerb statt Konkurrenz», so lautet unser zweiter Slogan. Dies führte zu bedeutsamen ökonomischen Auswirkungen. Während des Krieges verloren die Grossfilialbetriebe und Konsumvereine stark an Umsatz zugunsten der selbständigen Detaillisten, und sie haben die grösste Mühe, den Verlust auch nur einigermassen wieder einzuholen.

Wir haben keinerlei Angst mehr vor ihnen. Sie fragen, worin diese erstaunliche Entwicklung begründet liegt?

Als Ursache darf unsere neue Form der Zusammenarbeit von Grossisten und Detaillisten angesprochen werden. (In der ALRO hat sich auch in der Schweiz eine moderne, fruchtbare Form der Zusammenarbeit von Grossisten und Detaillisten angebahnt; das rasche Wachstum der Umsatzzahlen zeigt deutlich, wie sehr diese Institution den Bedürfnissen der heutigen Zeit entspricht, und die Erwartung ist begründet, dass immer mehr Spezereihändler die ihnen in der ALRO sich bietenden günstigen Möglichkeiten ausnützen. Die Red.) Die Detaillisten modernisierten sich in Holland technisch und kommerziell immer mehr; gleichzeitig haben die Grossisten intern wie extern durchgreifend rationalisiert.

Sie werden überrascht sein

Während und nach dem Krieg haben Hunderte von Detailhandelsgeschäften ein neues Inventar angelegt. Jedes Jahr werden in unserer Branche 2000 junge Kaufleute geprüft, nachdem sie während drei Monaten ganztägig in einer Fachschule ausgebildet worden waren. Diese Schule verfügt über einen eigenen grossen Verkaufsladen. Gleich nach dem Krieg sandte unsere Fachgruppe zu Studienzwecken Leute nach England, Frankreich, der Schweiz, Belgien und Deutschland. Durch Korrespondenten und Reporter liess man sich über die neueste Entwicklung in den USA unterrichten, wobei unser besonderes Augenmerk dem Selbstbedienungsladen galt.

Sie werden vielleicht überrascht sein, wenn ich Ihnen sage, dass die erste Begeisterung für diese Verkaufsform einen Dämpfer erhielt. Untersuchungen in England zeigten uns, dass in Europa der *Telephonservice* vielleicht die grössere Zukunft hat.

Dem Detaillisten, der den Verkauf durchs Telephon mit Zubringerdienst systematisch ausbaut, bieten sich Chancen. Man darf nicht vergessen, dass die psychologische Einstellung der europäischen Hausfrau eben doch eine andere ist als in den USA. Einen bedeutsamen Faktor bildet auch der

chronische Mangel an Dienstboten,

der es der Hausfrau doppelt willkommen macht, wenn sie die Waren ins Haus zugestellt erhalten kann. Auf jeden Fall sind die mit dem Telephonservice verbundenen Probleme gründlich zu studieren.

Sind unsere Ladenausstattungen zu luxuriös?

In einer Studie hat Dr. Petricevic zur Entwicklung der Verschleisspanne Stellung genommen. In einem Vorwort bemerkt das Bauernsekretariat in Brugg, dass es

> *«in der Schweiz nicht nur ein Produktions- und Konsumationsproblem gibt, sondern auch ein Vermittlungsproblem, und dass der weitgetriebene Kundendienst und die hohen Ansprüche der Bevölkerung an die Bedienung auch bezahlt werden müssen».*

Es wird hier zweifellos eine Frage aufgeworfen, die angesichts der gewaltigen Kosten, die heute eine Ladeneinrichtung erfordert, und der stets steigenden Ansprüche der Konsumenten und nicht zuletzt des auch auf diesem Gebiete herrschenden Strebens der verschiedenen Betriebe nach dem «schönsten Laden», von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist. Die Investitionen stellen eine Belastung dar, die sich sehr fühlbar auf die Verschleisspanne und damit auf die Konkurrenzfähigkeit auswirken kann. Es hat sich allerdings gezeigt, dass, wer es zu einfach machen will, mit der Zeit doch noch gezwungen wird, sich einem gewissen «Luxus» anzupassen. Anderseits steht fest, dass der Konsument kein Interesse hat, für «Dienste» zu bezahlen, die er gar nicht verlangt. Wer hier dem Grundsatz folgt, nichts zu unterlassen, was einer Vereinfachung des Betriebes, einer Erleichterung der Arbeit der Verkäuferinnen, der Verkürzung des Weges zu den verschiedenen Artikeln, der Beschleunigung der verschiedenen Manipulationen, der Erhaltung von

Energie und Nerven dient, sich jedoch nicht in praktisch wertlose, kostspielige Repräsentationsausgaben zu stürzen, der wird das gesunde Mittelmass erreichen, mit dem ein Betrieb auf der Höhe der modernen Erfordernisse gehalten werden soll. — Recht interessant ist, was zu der oben erwähnten Arbeit von Dr. Petricevic und der Bemerkung des Bauernsekretariates in der «Schweiz. Metall- und Uhrenarbeiter-Zeitung» ausgeführt wurde. Wir lesen dort u. a.:

«Wir brauchen bloss an die luxuriöse Ausstattung so vieler Ladenlokale zu denken, um ohne weiteres zu verstehen, weshalb die Verschleisspanne (zum Beispiel im Metzgergewerbe, wo die Erhöhung besonders offenkundig ist) im Vergleich zu früher gestiegen ist. Das gleiche gilt im allgemeinen für die oft übersteigerte Aufmachung der Erzeugnisse. Gewiss ist es durchaus erfreulich, in einem hellen Lokal, wo alles vor Sauberkeit strahlt, von einem adretten Ladenfräulein bedient zu werden. Davon lassen sich viele Hausfrauen (und deren Ehemänner) blenden. Wir wetten eins zu hundert, dass es auch in der Schweiz viele Männer und Frauen gibt, die gerne auf den oft übertriebenen Verkaufskomfort verzichten würden, wenn sie dafür die Ware entsprechend billiger erhielten. Zum mindesten müsste verlangt werden, dass unser steigender Bedienungsluxus (auch die Hauslieferungen gehören dazu) den Konsumenten belastet werde, die ihn wirklich begehren, den andern Verbrauchern aber die Möglichkeit gegeben werde, bei bescheideneren Ansprüchen an Bedienung und Ausstattung wohlfeiler einzukaufen. Gerade daran fehlt es in unserem Lande vielfach noch immer, und manchmal hat man fast den Eindruck, dass sich die Handelsmargen einzelner Branchen nach dem Maximalaufwand für den sogenannten Dienst am Kunden (der gar nicht immer erwünscht ist) richten.

Dr. Petricevic erwähnt im Schlusswort seiner Studie als weitere Ursachen des Anstieges der Verschleisspanne die Ausweitung des Verteilungsapparates und die Verkürzung der Arbeitsdauer. Gegen diesen zweiten Faktor lässt sich vom sozialen Standpunkt aus natürlich nichts einwenden, wohl aber bemerken, dass gut geleitete Betriebe die Arbeitszeitverkürzung in der Regel durch organisatorische Umstellungen ohne Ertragseinbusse ziemlich leicht ausgleichen konnten. Die Ausweitung des Verteilungsapparates aber trug vor allem dort zur Erhöhung der Verschleisspanne bei, wo sie in einer unzweckmässigen Art und einem durch die Steigerung der Umsätze nicht gerechtfertigten Ausmass erfolgte. Umgekehrt bestand im letzten Vierteljahrhundert in unserem Lande leider etwelche Neigung, gerade jene Betriebe der Warenvermittlung, welche dank ihrer überlegenen Organisation geeignet wären, die Verteilungskosten herabzudrücken und dergestalt die Verschleisspanne zu ermässigen, durch alle möglichen Eingriffe, Massnahmen und Verbote in der Entwicklung zu hemmen. Dass damals auch bäuerliche Parlamentarier, Publizisten und Politiker, die wohl mit Recht über die übersetzte Verschleisspanne klagen, diese Tendenzen förderten, lässt sich heute nicht ohne weiteres erklären. Sollten je wieder ähnliche Eingriffe geplant werden, so wird man mit Nutzen darauf hinweisen, dass sich die Verschleisspanne seit 1922 anteilsmässig einzig bei der Gruppe «Uebrige Produkte» ermässigt hat, und zwar von 44,43 auf 38,01% des Verbrauchswertes. Gerade dieses Gebiet, das hauptsächlich Kolonialwaren, Eier, Südfrüchte, Pflanzenfette usw. umfasst, wird dadurch gekennzeichnet, dass sich hier die Genossenschafts- und Grossbetriebe der Warenvermittlung sowie die Selbsthilfeorgane des mittelständischen Detailhandels im vergangenen Vierteljahrhundert besonders intensiv und erfolgreich betätigt haben.»

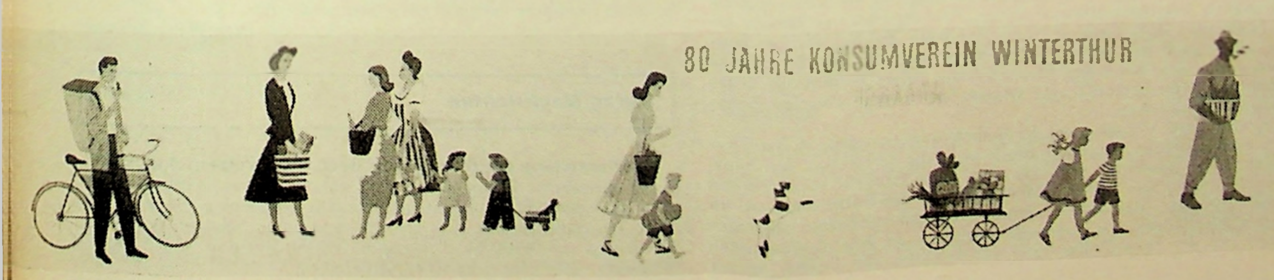
Neue Wege in der Plakatpropaganda

Eine einst brachgelegene Mauer auf dem Verwaltungsareal des Konsumvereins Winterthur, die sehr belebte Museumsstrasse abgrenzend, wurde vor einigen Jahren zur Plakatwand. Waren dort bisher rund 60 der üblichen V.S.K.-Plakate angebracht, die für die Co-op Produkte warben, so hat sich dies im gegenwärtigen Jubiläumsjahre grundlegend geändert. Statt der Plakate grüsst jetzt ein regelrechtes Gemälde auf einer Wandfläche von 2.80 × 15 Meter die Passanten. Und diese müssen fast diesen «Gruss» abnehmen, denn so lebendig ist alles gestaltet. Da haben sich Vertreter aller Art der Winterthurer Genossenschaftsstadt in einer gut abgelösten Verteilung aufgestellt und demonstrieren den genossenschaftlichen Einkauf, wie man es treffender nicht schildern könnte. Kunstmaler *Oertle-Bretscher* hat mit feinem Gefühl, auch bezüglich der gewählten Farben, eine Mitgliederschau gemalt, die wirkt. So bleiben die Vorübergehenden ohne weiteres stehen und beschauen sich das Wandbild, einmal weil es ein famoser Blickfang ist, sodann weil diese Art Werbung unbedingt neuartig erscheint, vor allem für die bisherige genossenschaftliche Werbung.

Dieser wandernde Zug vom und zum Konsumladen, ergänzt mit allerlei passenden Begleiterscheinungen, ist ein «stummer Sprecher», denn man spürt ohne weiteres, was auch ohne Worte gesagt sein will. Dass der Künstler auch die Genossenschaftsfiguren miteinbezogen und unauffällig eingefügt hat, vervollständigt das Gesamtbild mit der ebenfalls schlichten Schrift «80 Jahre Konsumverein Winterthur».

Der überschlanke Jüngling links verzehrt mit Wonne auf seiner Ausläufertour ein KW-Bürli und eine Co-op Schokolade, und den diskutierenden Hausfrauen gucken die Co-op Produkte und Kaufhaus-Pakete aus den Einkaufstaschen hervor, derweil eine weitere Frau mit ihrem Sprössling rasch zum Essen heimwärts zieht, er einen mächtigen Konsum-Vierpfünder unter dem Arme. Die beiden Kinder haben ihr Leiterwägeli gefüllt mit Gemüse, und der Arbeiter freut sich seiner «Last» mit Süssmostflaschen.

Man spürt an dieser Plakatwand einen neuen Zug, etwas Nichtalltägliches, ein ganz anderes Fahrwasser. Das Neue wird immer besprochen, und in allen Ortszeitungen kamen Beschreibungen darüber. Man spricht wieder einmal vom Konsumverein, und der Zweck ist erreicht. Co-opticus



Coop Lebensversicherungs-Genossenschaft, Basel

Bei den meisten Vereinen und Zweckgenossenschaften, welche Mitglied der VASK sind, besteht ein Problem besonderer Art: Zwar ist der überwiegende Teil des Personals bei der VASK versichert: *was aber geschieht mit jenen Personen, welche z. B. alters- oder gesundheitshalber nicht in jene Versicherungskasse aufgenommen werden konnten?*

Unsere genossenschaftliche Lebensversicherung hat diese Frage vor längerer Zeit eingehend studiert und eine ausgezeichnete Versicherungslösung gefunden. Eigens für die Konsumvereine, welche der VASK angeschlossen sind, wurde ein *Schemavertrag* ausgearbeitet. Er gestattet die Aufnahme jener Personen in die genossenschaftliche Lebensversicherung, welche des Versicherungsschutzes bei der VASK nicht teilhaftig werden können. Dabei finden die *Minimaltarife* für das Gruppenversicherungsgeschäft der Coop-Leben Anwendung.

Dieser Schemavertrag ermöglicht es den Vereinen, ein wichtiges Teilproblem der Angestelltenfürsorge in vorbildlicher und umfassender Weise zu lösen, wobei die vielerorts bereits vorhandene, aber eben oft nicht weitreichende sog. Sparversicherung mit Leichtigkeit in die Versicherungslösung übergeführt werden kann.

Folgende Vereine haben bis jetzt vom Schemavertrag der Coop-Leben Gebrauch gemacht:

Konsumgenossenschaft Bern
Konsumverein Winterthur
Konsumgenossenschaft Solothurn
Konsumverein Thun-Steffisburg und Umgebung
Coopératives Réunies, La Chaux-de-Fonds
Allg. Konsumverein Luzern
Société coopérative de consommation de Neuchâtel
Konsumverein Wetzikon und Umgebung
Allg. Konsumverein Erstfeld und Urner Oberland
Konsumverein Langnau i. E.
Konsumgenossenschaft Baar-Cham
Konsumgenossenschaft Beverin i. D.
Konsumverein Sood-Adliswil

Es sei noch mit aller Deutlichkeit darauf aufmerksam gemacht, dass der Schemavertrag der Coop-Leben den Anschluss der Vereine an die Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine weder überflüssig macht, noch zu ersetzen vermag. Der Schemavertrag kann nur Vereinen offeriert werden, welche bereits Mitglied der VASK sind. (Vergleiche auch Nr. 41/1947 des «Schweiz. Konsum-Vereins».)

Verschiedene Tagesfragen

Zum Problem der Freigabe des Finanzdollars für den Import ist im Wochenbericht des Bankhauses Julius Bär & Cie. u. a. zu lesen: «Vorschläge zur Beseitigung der Dollarbewirtschaftung glauben durch gänzliche oder teilweise Freigabe des Finanzdollars für Importzwecke das Ziel erreichen zu können. Nationalrat Duttweiler hat sich angelegen sein lassen, auszurechnen, wieviel hundert Millionen jährlich gespart werden könnten, wenn man die Importe mit Finanzdollars zahlen würde, und dass dadurch ausserdem eine Verbilligung unserer Lebenshaltung erreicht würde. Seine Behauptungen sind aber in keiner Hinsicht stichhaltig. Es ist berechnet worden, dass sogar ein 15%iges Disagio des Dollars eine Verbilligung der Lebenshaltung von lediglich 1 % herbeiführen würde. Das gegenwärtige Disagio beträgt aber nur 10 %, und es kann gar kein Zweifel darüber herrschen, dass auch nur bescheidene, regelmässige Käufe für Warenimportzwecke den Kurs des Finanzdollars sofort beträchtlich heben würden und wahrscheinlich das Disagio auf wenige Prozente zusammenschrumpfen liessen.

Eine fühlbare Verbilligung der Lebenshaltung würde derart überhaupt nicht erreicht. Dagegen würde sich die Goldbilanz der Nationalbank ganz einseitig gestalten. Sie hätte nämlich als Gegenwert unserer Exporte, wie bisher, Dollareingänge zum offiziellen Kurs zu übernehmen bzw. dafür Gold entgegenzunehmen, könnte sich aber dieser Devisen- bzw. Goldbestände nur noch in dem Ausmasse entledigen, als der freie Dollarmarkt zur Deckung des Bedarfs unserer Importeure nicht ausreicht. Der Effekt wäre also der gleiche, wie wenn sämtliche Dollareingänge, also nicht nur solche aus Exporten, sondern auch aus Kapitaltransaktionen, zum offiziellen Kurs von ihr übernommen würden. Die Verwendung von Finanzdollars zur gänzlichen oder teilweisen Bezahlung von Importen hätte also zur Folge, dass sich die Goldbilanz der Nationalbank genau gleich gestalten würde, wie wenn die Dollarbewirtschaftung abgeschafft und der ganze Kapitalverkehr über die Notenbank abgewickelt würde.»

Ist die Luxussteuer abbruchreif! «Darin müssen wir — auf die Gefahr der Unpopularität hin! — den Behörden recht geben: die Anschaffung eines Pelzmantels oder eines Perserteppichs bleibt auch ein Luxus, wenn sich der Käufer das Geld dazu Franken für Franken zurücklegen musste. (Ja, wenn wir eine gewisse landläufige Meinung vom Begriff «Luxus» anwenden wollten, so wäre es eigentlich gerade nur für Leute in bescheidenen Verhältnissen ein Luxus, derartige Dinge anzuschaffen.)

Davon muss man ausgehen. Es gibt den Luxus, auch in den breiten Schichten, und seine Besteuerung ohne Ansehen der Person des Käufers ist gerechtfertigt. (Praktisch wäre es ja gar nicht möglich, die Steuerpflicht nach der sozialen Situation des Konsumenten abzustufen.) Unser gegenwärtig geltendes Luxussteuergesetz hat aber in den wenigen Jahren seiner Anwendung schon eine ganze Reihe von Mängeln gezeigt: die Aufgabe der Bundesfinanzreform wird es sein, diese Mängel auszumerzen und die Steuer so auszubauen, dass auch sie die Grundforderungen erfüllt, die man an jede Steuer stellen muss: Gerechtigkeit, d. h. Allgemeinheit der Abgabe, und wirtschaftliche Zweckmässigkeit, d. h. lohnender Ertrag, der nicht in einem Missverhältnis zu den administrativen Aufwendungen steht. —

Das Projekt der Bundesfinanzreform will hier eingreifen.

Die Luxussteuer soll in die Warenumsatzsteuer eingebaut werden, die sich in bezug auf die Erhebungsart durchaus bewährt hat. An die Stelle der Erhebung beim Detaillisten würde die Erfassung beim Fabrikanten oder beim Grosshandel treten. Man käme derart in die bedeutend einfachere Lage, dass man es praktisch nur mit einer Steuer (lediglich mit verschiedenen Ansätzen) zu tun hätte. Statt für die gleiche Ware beim Grossisten 6 Prozent Umsatzsteuer und später beim Detaillisten noch 5 oder 10 Prozent Luxussteuer einzuziehen, würde man den ganzen Betrag auf einmal beim Lieferanten erheben. Die — illusorische — Kontrolle bei nicht buchführungspflichtigen Geschäften fiele weg, da ja sämtliche Grossisten mehr als 25 000 Franken Jahresumsatz haben. Deren Zahl ist zudem beschränkt, wodurch sich wiederum Einsparungen bei der Verwaltung ermöglichen würden. «Volksrecht»

Zusammenarbeit im privaten Detailhandel. «Vor einigen Wochen trafen sich die Präsidenten der Rabattvereine von Schwyz, Küssnacht, Einsiedeln, Höfe, um sich über verschiedene gemeinsame Fragen auszusprechen. Eingehend wurde über die Einführung einer kantonalen Rabattmarke gesprochen sowie auch über Fragen der kantonalen Detailhandelspolitik. Dass es nicht nur beim Reden blieb, beweist der Beschluss, nachdem Einsiedeln als Vorort der schwyzerischen Rabattvereine bestimmt wurde, der Vorschläge einer engeren Zusammenarbeit aufstellen sowie die Interessen der Detaillisten auf kantonalem Boden wahren soll. «Schweiz. Detaillisten-Zeitung»

Das Zugabe-Unwesen. «Das Zugabe-Unwesen, von dem wir während des Krieges, von wenigen Ausnahmen abgesehen, verschont wurden, erlebt in letzter Zeit eine neue Blütezeit. Prospekte von grösseren und kleineren Firmen werden den Konsumenten wieder auf den Tisch gelegt und damit versucht, durch das Versprechen von Geschenken den Leser zum Kauf der betreffenden Produkte zu gewinnen. Für den Detaillisten ist es nicht uninteressant, einmal einen solchen Prospekt aufmerksam zu durchgehen. Dabei wird er mit Empörung feststellen müssen, dass bei den ausgeschriebenen Geschenkartikeln sozusagen alles vorhanden ist, was in einschlägigen Detailgeschäften, vor allem der Haushaltartikelbranche, geführt wird. Jedem Detaillisten wird dabei klar, dass in erster Linie sein Stand durch die Fabrikanten, die solche branchenfremden Zugaben abgeben, geschädigt wird, da ihm durch das Geschenksystem manche Verkaufsmöglichkeit entzogen wird.

Der Detaillist wird aber noch auf eine weniger offensichtliche Art und Weise durch die geschenkabgebenden Firmen geschädigt. Er muss sich bei vielen Artikeln mit Prämien mit einer weit bescheideneren Marge begnügen als bei den andern Normal-Artikeln: mit andern Worten: er muss somit Prämien, die der Fabrikant dem Konsumenten verspricht, weitgehend selbst bezahlen.»

«Schweiz. Detaillisten-Zeitung»

Kurze Nachrichten

Zur Verwertung der diesjährigen deutschschweizerischen Weine. * Der diesjährige Weinjahrgang darf zu den guten gezählt werden, wenn auch die Spitzenqualität der letztjährigen Weine nicht erreicht wird. Insgesamt rechnet man in der deutschen Schweiz mit einem Weinertrag von 96 000 hl, d. h. mit 63 000 hl Rotwein und 33 000 hl Weisswein. Das entspricht einer Mittelernte.

CO·OP Artikel, die in keinem Laden fehlen dürfen

Waschpulver CO-OP

Die Fabrikation des Co-op Waschpulvers geschieht nach den neuesten wissenschaftlichen Erfahrungen im sogenannten Sprühturm. Mit Pumpen wird der heisse Waschpulverbrei, bestehend aus Seife, Soda, Wasserglas und anderen Chemikalien, auf die Zerstäuberscheibe gebracht. Diese Scheibe steht in der Mitte des Turmes und rotiert mit einer Geschwindigkeit von ca. 7000 Touren in der Minute. Sie schleudert die flüssige Waschpulvermasse durch Düsen in den Turmraum. Starke, von unten zugeführte Luftströme zerreissen die einzelnen Strahlen zu ganz kleinen Tröpfchen, die sofort erstarren. Das fertige Waschpulver fällt auf den Boden des Turmes, von wo es durch rotierende Arme weggeschafft wird. Mit dieser Anlage ist es möglich, ein sehr gut lösliches, lockeres Pulver herzustellen. Seit geraumer Zeit werden in unserer Fabrik in St. Gallen Versuche gemacht und die modernsten Maschinen erprobt. Eine genaue Kontrolle des Fabrikationsvorganges wie auch die Prüfung der Rohmaterialien durch das chemische Laboratorium ermöglicht die Herstellung eines Produktes von gleichbleibender Qualität. Wir empfehlen dem Verkaufspersonal, sich diesen Fabrikationsvorgang zu merken. Es ist immer von Vorteil, wenn die Hausfrau feststellen kann, dass sie in ihrem Genossenschaftsladen gut beraten ist.

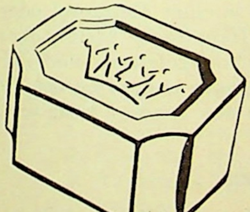


So schreibt ein Kreisvorstand

den Vereinsvorständen und Verwaltern:

«Und so dürfte es selbstverständlich sein, dass in jedem Konsumladen wenigstens alle Eigenprodukte Co-op, auch wenn sie unter andern Namen geführt werden, den Mitgliedern zur Verfügung stehen.» Damit werden die Lager kaum wesentlich erhöht, denn es stehen ja auch kleinere Mengen zur Verfügung.

Zusammenschluss im Verband schweiz. Konsumvereine heisst nicht nur eingeschriebenes Mitglied sein, sondern Mitarbeiter an der genossenschaftlichen Warenvermittlung, und an der Spitze stehen sollen die Marken der *Eigenproduktion des Verbandes.»*



Kernseife

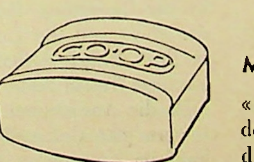
Besonders vorteilhaft ist die genossenschaftliche Eigenproduktion in Seifen. Unsere Verkäuferinnen dürfen sich mit Eifer für qualitativ so hervorragende Produkte einsetzen. Mit solchen Waren stärken sie den guten Ruf ihres Ladens.

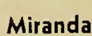
Marseiller Seife

Diese fett- und ölreiche Seife wird in unseren beiden Fabriken in St. Gallen und Monthey hergestellt. 190 Vereine haben leider diese Seife noch nicht in ihr Assortiment aufgenommen; sie sollten sich aber ebenfalls entschliessen, unsere Eigenmarke zu führen.



Handseife CO-OP





Wie handlich, wie angenehm ist doch auch die Handseife Co-op. Erstaunlich, dass es noch so viele Vereine gibt, die sie nicht kennen. Es besteht gar kein Zweifel, dass die Mitglieder immer wieder nach dieser Handseife greifen werden.

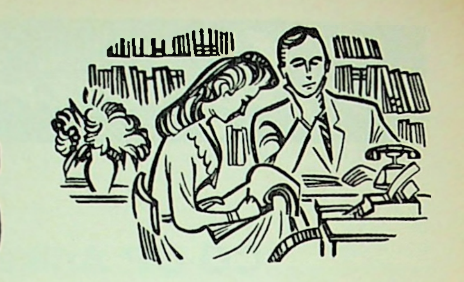
Miranda

«Miranda» hat überall Anklang gefunden. Sie ist sparsam im Verbrauch, weil die zu verwendende Menge in Beuteln, die für 5 Liter Wasser reichen, dosiert ist. Eine Packung enthält fünf Beutel.





Für die PRAXIS



Neue Wege im Fleischverkauf

Fleischverkaufsläden überflüssig?

* Ein englischer genossenschaftlicher Metzgereidirektor schreibt in der genossenschaftlichen Fachpresse u. a.:

Der Verkauf und die Lieferung von fertig verpackten Fleischstücken *direkt vom Schlachthaus an die Verkaufsläden*, wobei das in Amerika eingeführte System des Verkaufs schnellgekühlten Fleisches in *Selbstbedienungsläden* vorausgesetzt wird, würde nicht nur den Aspekt unserer Metzgereifilialen gründlich verändern, sondern würde diese als separate Läden überhaupt überflüssig machen. In der Tat ist heute der Fleischverkauf in den Vereinigten Staaten eine Unterabteilung der Selbstbedienungsläden. Die Methode, die sich beim amerikanischen Publikum grosser Beliebtheit erfreut, besteht darin, dass nicht mehr ganze Tiere in Metzgerläden geliefert und dort mit Messer und Metzgerbeil zerstückt werden, sondern dass man sie vorher mit einer Fliessbandsäge zurichtet, die Stücke bewertet, wägt, mit Preisaufschriften versieht und in Cellophan verpackt, das die Feuchtigkeit nicht durchlässt.

Die Schnellgefriermethode

Die Stücke werden in einer Tiefkühlanlage eingefroren, die einem Backofen ähnelt. Das Fleisch wird so rasch eingefroren, dass keine Eiskörner die Sehnen verletzen können; daher ist das Fleisch zart, verliert nicht an Frische und ist in aufgefrorenem Zustand nur ganz wenig feucht. Grüne Erbsen und Erdbeeren, die auf diese Weise tiefgekühlt werden, behalten ihre natürliche Frische während Monaten.

Stücke, die sich nicht für den Konsum als Frischfleisch eignen, Hackfleisch usw., werden in grossen Kesseln zubereitet. Knochen werden für Suppen verwendet, die ebenfalls tiefgekühlt in den Verkauf gelangen. Was noch übrig bleibt, wird zu Dünger oder zu Futtermitteln verarbeitet.

Diese Methode wurde vor einigen Wochen an der Versorgungsausstellung in Olympia vordemonstriert. Filets, Schnitzel, Kalbskoteletten und eine ganze Reihe weiterer vorgepackter Fleischspeisen wurden gezeigt. Eine bekannte Lebensmittelfirma servierte diese Speisen in ihrem Restaurant. Weder Fleisch noch Früchte, noch Fische, noch Gemüse verloren ihre natürliche Farbe. Eine Reihe von vorgekochten Speisen wurde auch in Kühlzellen gezeigt. Sie konnten entfrostet und aufgewärmt werden, so dass sie in einigen Minuten zubereitet waren. Eine grosse New Yorker Firma verwendet dieses System bereits in ihren Restaurationsbetrieben.

Metzgerläden überflüssig

Untersuchungen in den Vereinigten Staaten ergeben, dass die Metzgereiläden aus dem Bild der Grosstädte sozusagen verschwunden sind. Anstatt der Metzgereien, wie wir sie kennen, gibt es dort die Fleischecken in den riesigen Selbstbedienungsläden. John Corina schreibt in seinem vortrefflichen Büchlein «Schlaglichter auf die Selbstbedienung», die Fleischabteilung (der Selbstbedienungsläden) sei

> ... meistens auf der Basis der Vollbedienung aufgebaut, obschon eine grosse Anzahl von Artikeln vorgepackt und angeschrieben sei. Um nicht anstehen zu müssen, kommt der Kunde zuerst in diese Fleischecke und holt sich dort eine Nummer. Dann macht er den Rest seiner Einkäufe in der Selbstbedienungsabteilung, bis seine Nummer vom Lautsprecher aufgerufen wird. In der Fleischecke wird er sodann bedient, ohne warten zu müssen. — Man zeigte uns, dass die Kosten des Auswägens im Laden bis viermal so hoch sein können wie das mechanische Wägen und Verpacken in der «Fleischfabrik». Als ich all diese vorgepackten Kochfette, gekochten und tiefgekühlten Fleischsorten usw. sah, wurde mir erst bewusst, welche bedeutende Rolle dem Fabrikanten im Verkaufssystem der Zukunft zukommt.

Die geschilderte Methode vermindert also die Verschleisskosten um ein Beträchtliches, was bei den heutigen Belastungen besonders beachtenswert ist.

Kampf dem Verderb

Gewinn oder Verlust im Handel hängt davon ab, ob wir den Verderb ausmerzen können. Das wird dadurch erreicht, dass das Fleisch alle Stadien — von der Verarbeitung bis zum Konsum — in gefrorenem Zustand durchläuft, vom Schlachthaus zum Kühlraum, von dort zur Bank und bis zum Verkauf in leicht zugänglichen, offenen Kühlwannen. Kleine Tiefkühlräume, die den amerikanischen Hausfrauen zu günstigen Abzahlungsbedingungen offeriert werden und die sich jetzt rasch einbürgern, werden bald in jedem Haushalt zum Unentbehrlichen zählen. Sie werden der Hausfrau erlauben, die verschiedensten schnellgekühlten Speisen zu kaufen, Fleisch, Geflügel, Gemüse, Früchte, und alles wird im Notfall rasch zubereitet sein. Verluste sind auf allen Stufen absolut ausgeschlossen, weil der Verderb durch Temperaturwechsel ausgeschaltet ist. Die Tatsache, dass solche Unternehmen, wie Swift mit seinen 66 000 Angestellten und weltweiten Verbindungen, bereits damit begonnen hat, Fleisch vorzupacken, genügt, um mich davon zu überzeugen, dass diese Methode wirklich eine Zukunft hat. — Wie weit wird die Schnellkühlmethode allfällig unsere gewohnten Metzgerläden ausmerzen? Offen gestanden, mir ist es vollkommen gleichgültig, ob wir Fleisch in einer Metzgerei oder in einem Tuchladen verkaufen. Die Hauptsache bleibt, *dass wir Fleisch verkaufen.* Wenn das Schnellgefrieren und der Selbstbedienungsladen die bessere Methode sind, so werden sie eben kommen; vielleicht nicht wegen uns, sondern trotz uns.

Auch an die Anderssprachigen denken

Verschiedene Konsumvereine machen es sich zur Pflicht, in der Gestaltung ihrer Werbung, vor allem im Lokalteil des «CV», auf die Tatsache Rücksicht zu nehmen, dass sich in ihrer Mitgliedschaft auch Familien und Einzelpersonen aus dem Tessin resp. der welschen Schweiz befinden. Ebenfalls die Anwesenheit von Tausenden von italienischen Arbeitern gibt Gelegenheit, diese in ihrer Sprache zum Einkauf im Konsum zu gewinnen. Das Einrücken entsprechender Inserate, die von den Anderssprachigen verstanden werden, ist deshalb sehr zu empfehlen.

Die Bedeutung von Lagergrösse und Lagerumschlag

Ein *häufiger Lagerumschlag* ist in der Regel ein Beweis für eine rationelle Geschäftsführung. Es liegt auf der Hand, dass die Ausgaben einer Genossenschaft für Kapitalzinsen davon abhängig sind, ob ein bestimmter Umsatz mit der Beanspruchung von mehr oder weniger Kapital erzielt wird. Das Problem einer grossen Umschlagsgeschwindigkeit wird um so dringender, je höher der Kapitalzinsfuss liegt. Ein im Verhältnis zum Umsatz kleines Lager führt ferner zu einer *Senkung gewisser Arbeits-, Raum- und Versicherungskosten.* Die stetige Ergänzung des Lagers, also der schnelle Lagerumschlag, vermindert das Risiko durch das Veralten der Bestände. Dadurch werden die Abschreibungen und Preisnachlässe geringer, und die Anpassung an die Marktchancen wird viel grösser.

Die systematische Beschleunigung der Umschlagsgeschwindigkeit ist nur auf Grund *genauer mengen- und verkaufsstatistischer Beobachtung* möglich. Mit deren Hilfe kann ermittelt werden, welche Stücke einer bestimmten Ware, eines bestimmten Sortimentes, besonders schnell, welche durchschnittlich, welche langsam und welche fast überhaupt nicht umgesetzt werden. Um das Warensortiment möglichst genau den Bedürfnissen der Konsumenten anzupassen, muss man die statistischen Ermittlungen nach den jeweils für die Konsumenten wichtigen Gesichtspunkten aufgliedern. Diese Unterteilungen erfolgen nach Farben, Grössen und nach Preislagen. Je genauer jede Unterteilung abgegrenzt ist, um so exakter wird der Ueberblick darüber, wie oft die einzelnen Warenarten sich umschlagen.

Um so leichter wird danach der Entschluss, die nur selten verlangten Waren ein für allemal aus dem Sortiment des betreffenden Lagers auszumerzen.

Abgesehen von der Planung der Lagergrösse und des Sortimentaufbaues sind eine leistungsfähige Verkaufsorganisation, wirksame Werbung und Dekoration und vor allem geschultes Personal unumstössliche Voraussetzungen für eine hohe Umschlagsgeschwindigkeit des investierten Kapitals. L.

7 Eigenschaften eines Angestellten

Jedes industrielle Unternehmen muss seine Mitarbeiter nach ihren wirklichen Leistungen einzuschätzen suchen, und das soll nicht nach Gutdünken erfolgen, sondern man kommt immer mehr dazu, ein System in diese Beurteilungen zu legen, wodurch allein Vergleichsmöglichkeiten geschaffen werden. Nach den Resultaten der Arbeit allein kann man keine zuverlässigen Schätzungen vornehmen, dazu sprechen zu viele menschliche Faktoren mit, die sich nicht in diesen Resultaten feststellen lassen. Amerikanische Untersuchungen haben dazu geführt, nach

7 Qualitäten eine Bewertungskarte für jeden Angestellten bis in die höchsten Stufen

hinauf anzulegen. Diese 7 Punkte lauten:

1. Qualität der geleisteten Arbeit,
2. Quantität der Arbeit,
3. Verhältnis zu den Kollegen,
4. Initiative,
5. Zuverlässigkeit,
6. Kenntnisse,
7. Eifer.

Jede dieser Eigenschaften wird nach 5 Qualitäten bewertet: sehr gut, überdurchschnittlich, durchschnittlich, gering, niedrig. Eine Einteilung in 10—20 Bewertungspunkte genügt. Einzelne Qualitäten werden vielleicht, je nach den Erfordernissen des Betriebes oder der Stellung, genauer erfasst und entsprechend auch genauer bewertet.

Qualität der Arbeit. Höchster Grad von Genauigkeit und Richtigkeit, höchste Qualität, geringster Ausschuss oder Abfall, geringste Irrtümer, bis hinunter zu Häufige Fehler, Ungenauigkeit, Unsauberkeit, Schlamperei.

Quantität. Man unterscheidet zwischen Höchstleistungen in guter Arbeit bis zu ungenügenden Leistungen, die das geforderte Minimum nicht erreichen.

Verhältnis zu den Kollegen. Zusammenarbeit mit anderen und gute Leistungen bis zu Streitsucher und Nörgler.

Initiative. Arbeit wird auch ohne Anleitung sofort an die Hand genommen. Es werden neue, schnellere Wege zur Erledigung gesucht, Anregungen zur besseren Qualität gemacht.

Zuverlässigkeit. Einhalten zugesagter und geforderter Termine. Arbeit wird genau nach Vorschrift geleistet oder es wird ohne Ueberlegen gearbeitet.

Kenntnisse. Angelernte Kenntnisse und Entwicklung derselben. Eignung, auch andere Arbeit in der gleichen Abteilung richtig auszuführen, neue Arbeit schnell und sicher zu erledigen.

Eifer. Vom Faulpelz, der sich um jede Arbeit zu drücken sucht, bis fleissigsten Mann, dem nichts zuviel ist.

Die Bewertung soll von dem nächsten Vorgesetzten vorgenommen, aber dann durch die Personalchefs kontrolliert werden. In einzelnen Betrieben wird dem Personal Einsicht in die Beurteilung gegeben und die Möglichkeit, Irrtümer richtigzustellen. Gelegentlich wird diese Kontrolle auch in Zusammenarbeit mit Arbeiterausschüssen vorgenommen.

(Frei nach amerikanischen Unterlagen)
«Organisator», Monatsschrift

Der „Schweiz. Konsum-Verein" dient der Praxis

Der Verwalter eines Verbandsvereins schreibt uns:

«Gerne benützen wir die Gelegenheit, einmal festzustellen, dass Behörden, Verwaltung und Personal sich schon verschiedentlich über die flotte, interessante Ausgestaltung des «Schweiz. Konsum-Vereins» geäussert haben. Wir danken Ihnen, dass Sie uns Genossenschafter stets mit so lehrreichem Lesestoff versehen, der uns immer wieder zu neuen Taten aufmuntert.»

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des «Schweiz. Konsum-Vereins» stehen mit reichen Erfahrungen der Leserschaft zur Verfügung. Auch die weiteren Beiträge stellen in sehr weitgehendem Masse das Resultat langjähriger Praxis dar, weshalb alle in der genossenschaftlichen Arbeit Stehenden jede Woche in den Besitz dieses Blattes gelangen sollten.



Der Erdnüsse essende Passant:
«Sie haben wirklich einen sauberen, netten Laden, Herr Smith.»
The Progressive Grocer

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Untersuchungen an Teesamenöl

Bekanntlich werden im Laboratorium des V. S. K. laufend alle vom V. S. K. vermittelten Waren und periodisch alle Co-op Produkte auf ihre Zusammensetzung und Qualität untersucht. Neben diesen ziemlich umfangreichen Kontrollaufgaben bearbeitet unser Laboratorium auch wissenschaftliche Probleme. Diese letzteren Untersuchungen sollen dazu dienen, neue Erkenntnisse auf dem Gebiet der Lebensmittelchemie und der menschlichen Ernährung zu erlangen. Es wird nach neuen Methoden gesucht, um bestimmte Nahrungsmittel auf ihre Zusammensetzung und Reinheit zu prüfen und um selbst raffiniertesten Fälschungen auf die Spur zu kommen. Wir beabsichtigen, an dieser Stelle von Zeit zu Zeit über die Ergebnisse unserer wissenschaftlichen Arbeiten zu berichten, und beginnen heute mit Ausführungen über das Teesamenöl.

Laboratorium des V. S. K.

Vor etwa einem Jahr tobte in der Tagespresse in Form von Inseraten ein mehr oder weniger sachlich geführter Kampf rund um das *Teesamenöl*, welches aus China in die Schweiz eingeführt worden war. Es wurde zunächst darüber gestritten, ob Teesamenöl für die menschliche Ernährung geeignet sei oder nicht, weil in den Teesamen giftige Stoffe, sogenannte *Saponine*, enthalten sind. Von der einen Seite wurde das Teesamenöl bemängelt und als minderwertiges, möglicherweise sogar gesundheitsschädliches Oel bezeichnet. Von der Gegenseite wurde geantwortet, Teesamenöl stelle ein vorzügliches Speiseöl dar, welches einem der besten aller Speiseöle, dem Olivenöl, sehr nahe stehe und in Mischungen mit diesem vom Chemiker nicht einmal nachweisbar sei.

Die Unschädlichkeit des raffinierten Teesamenöls ist unterdessen allgemein anerkannt worden, da sich zeigte, dass im Speise-Teesamenöl keine Saponine mehr enthalten sind.

Dann tauchte im Handel Teesamenöl auf, welches mit ziemlichen Mengen *Mineralöl verunreinigt* war. Hierauf entbrannte ein neuer heftiger Streit. Von der einen Partei wurde dieses verunreinigte Teesamenöl bemängelt. Es hiess, dieses Speiseöl, das den gesetzlichen Anforderungen nicht entspreche, müsse von Amtes wegen beanstandet werden. Die Gegenpartei behauptete, das von ihr gelieferte Teesamenöl sei absolut in Ordnung, und der angebliche Mineralölgehalt beruhe entweder auf blosser Einbildung oder auf unrichtigen oder falsch ausgewerteten Analysen. Bei der Sinnenprüfung dieser fraglichen Oele wurde sowohl beim kalten wie auch beim erhitzten Oel nur ein schwacher Nebengeschmack beobachtet, der bei Verwendung des Oels im Haushalt leicht übersehen werden konnte.

Die Methoden des Schweiz. Lebensmittelbuches, nach welchen in den amtlichen Laboratorien hauptsächlich gearbeitet wird, ermöglichen aber die Abklärung dieser umstrittenen Punkte nicht mit Sicherheit.

Wir haben uns daher im Laboratorium des V. S. K. eingehend mit diesen analytisch interessanten und für die Praxis wichtigen Problemen der Oeluntersuchung befasst.

Es ist uns gelungen, Methoden auszuarbeiten, die erstens den sicheren Nachweis von Teesamenöl in Olivenöl oder in beliebigen Speiseölmischungen ermöglichen, und zweitens verfügen wir heute über ein Verfahren, welches uns erlaubt, selbst Spuren von Mineralöl in Teesamenöl oder in anderen Speiseölen zu erkennen und quantitativ zu bestimmen.

Ueber diese Arbeiten, welche bei der Analyse und Beurteilung der Speiseöle wertvolle Dienste leisten, werden ausführliche Publikationen in der Fachzeitschrift «Mitteilungen aus dem Gebiet der Lebensmitteluntersuchung und Hygiene» erscheinen.

Wir möchten jedoch auch an dieser Stelle über den Gang unserer Untersuchungen, das Prinzip der neuen Methoden und die praktische Auswertung unserer Versuche berichten. Die vom V. S. K. vermittelten Oele werden bereits auf Grund der neuen Erkenntnisse geprüft. Sie entsprechen allen Anforderungen, die in bezug auf Reinheit an Speiseöle zu stellen sind.

(Fortsetzung folgt) Hd

Examen in Warenkunde

FRAGE:

Was sind Gewürznelken und woher kommen sie?

ANTWORT:

Vier Fünftel der auf den Weltmarkt kommenden Gewürznelken stammen von den Inseln Sansibar und Pemba, die der Ostküste von Afrika vorgelagert sind. Die beste Sorte, die grossen, hellbraunen Amboinanelken, liefern die Molukken, die im Stillen Ozean liegen und die Urheimat des Gewürznelkenbaumes sind. Dieser Baum, der mit der Myrte nahe verwandt ist, wird gegen zwanzig Meter hoch und trägt zahlreiche Blüten, die einen ungewöhnlich hohen Prozentsatz eines stark aromatischen ätherischen Oels enthalten. Sie werden im frühen Knospenstadium gewonnen, sorgfältig getrocknet und so an den Handel abgegeben.

FRAGE:

Was ist Joghurt?

ANTWORT:

Joghurt ist Milch, die zunächst durch Einkochen oder andere Verfahren eingedickt und dann mit Joghurt-Tabletten oder einer kleinen Menge von Joghurtmilch versetzt worden ist. In der Joghurtmilch oder dem genannten Präparat sind Bakterien und ein von diesen abgesondertes Ferment enthalten, die den Milchzucker in Milchsäure umwandeln, was dann die Gerinnung des Kaseins und auch einen chemischen Umbau anderer Eiweisstoffe der behandelten Milch herbeiführt und diese leichter verdaulich macht. Joghurt ist aber auch wertvoll, weil die Bakterien, die er enthält, das Aufkommen gesundheitsschädlicher Bakterien im Darme verhindern.

Rechtswesen und Gesetzgebung

Konditoreibetriebe unter Fabrikgesetz

Das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit hat eine Firma Sch. in Zürich hinsichtlich ihrer Betriebe für Herstellung von Konditoreiwaren, Konfekten und Glacé als Fabrikeinheit dem Fabrikgesetz unterstellt. Im ganzen umfasst die Gesellschaft Sch. insbesondere 3 Restaurationsbetriebe, nämlich 2 Cafés und 1 Tea-Room, ferner 2 Fabrikationsbetriebe. Diese beiden dienen zum Teil der Versorgung der eigenen Restaurationsbetriebe und Verkaufsläden, zum Teil aber auch der Produktion für Dritte, für lokale Konditoreien und Restaurants, und bei den Dauerwaren auch zum Versand an auswärtige Interessenten. Die Umsatzziffern der Lieferungen für Konditoreien und Dessert an fremde Betriebe betrugen 1944 maximal 372 000 Franken. Die Begründung des Bundesamtes ging dahin, der Betrieb beschäftige insgesamt 33 Personen (26 männliche und 7 weibliche) und verwende elektromotorische Kraft. Die Voraussetzungen der Unterstellung unter das Fabrikgesetz (FG) seien schon längere Zeit gegeben.

Hiegegen reichte die Firma Sch. Verwaltungsgerichtsbeschwerde ein — speziell mit dem Antrag auf Aufhebung der Unterstellung, da das Fabrikgesetz sowie die Vollzugsverordnung (VVO) unrichtig angewendet worden seien. Das Bundesgericht hat die Beschwerde jedoch abgewiesen. Bei Betrieben der Warenproduktion ist bezüglich der Abgrenzung zwecks Unterstellung unter das FG das Unterscheidungsmerkmal nicht der allgemeine Charakter nach Massgabe der Betriebsorganisation und Art der Produktion (Handwerk, Gewerbe, individuelle und Massenproduktion), sondern allein die *Grösse*, wie die bundesgerichtliche Rechtsprechung in Bd. 60 I S. 400 und 70 I S. 122 festgestellt hat. Es wird danach im Bereich des Fabrikgesetzes unterschieden zwischen Urproduktion (Landwirtschaft), anderer Produktion (Industrie) und Handel.

Der Bundesrat, der innerhalb der «Industrie» nach Art. 2 FG die nähere Abgrenzung zu vollziehen hat, hat im Anschluss an das Gesetz im wesentlichen auf die Einrichtung des Betriebes und die Arbeiterzahl, also auf die Grösse des Betriebes abgestellt (Art. 1 FV). Es besteht kein Anlass, von den bisherigen Entscheiden abzuweichen, um so weniger als sie im Ergebnis praktisch auch richtig sind. Die Fabrikgesetzgebung dient dem Schutze der Arbeiter, die zum grössten Teil hauptsächlich in geschlossenen Räumen beschäftigt werden. Es kommt also auf die äussern Arbeitsbedingungen an, nicht auf den Gegenstand der Produktion. Nach letzterem zu unterscheiden, hätte im Rahmen des Fabrikgesetzes offenbar keinen vernünftigen Sinn. Das Bundesgericht hat denn auch im Anschluss an die frühere Praxis des Bundesrates bei Betrieben zur Herstellung gewerblicher Erzeugnisse von jeher den industriellen Charakter bejaht. Die Unternehmung der Rekurrentin umfasst nun neben drei Gaststätten und zwei Verkaufsgeschäften zwei Betriebe für Warenproduktion. Die Gaststättenbetriebe und die Verkaufsstellen fallen «als nichtindustrieller Natur» für die Anwendung des Gesetzes nicht in Betracht (Art. 7, Abs. 1 FV). Bei den Betrieben der Warenproduktion wird die Unterstellbarkeit nach der Grösse bestimmt, gemäss Betriebseinrichtung und Arbeiterzahl. Da in den in Frage kommenden Betrieben der Rekurrentin Motoren verwendet werden, so war die Unterstellung zu verfügen, wenn die Arbeiterzahl fünf übersteigt. Das trifft nun aber zu. Die Auffassung der Rekurrentin, die im Betriebe beschäftigten Frauen seien nicht mitzuzählen, ist unrichtig. Nach Art. 2, Abs. 1 FV gelten als Arbeiter alle Personen, die im industriellen Betriebe beschäftigt werden, auch die Hilfs- und Nebenarbeiten ausführenden Leute. Die Voraussetzungen der Unterstellung sind hier daher erfüllt. Zudem ist hier, wie das Bundesamt zutreffend ausführt, Betriebseinheit anzunehmen. Die grundsätzlichen Einwendungen der Firma Sch. gegen die Unterstellung sind daher unbegründet; sie stützen sich inbesondere darauf, dass das Handwerk nicht unter das Fabrikgesetz fällt. Gewisse Betriebe im Gastwirtschaftsgewerbe, wie Küchen in Gasthäusern oder Gaststätten, fallen nicht unter das Fabrikgesetz, weil sie nicht als Betriebe der Warenproduktion im Sinne des Gesetzes gelten. Ihre Leistungen — im wesentlichen die Zubereitung von Speisen für die Bewirtung — werden als Leistungen besonderer Art angesehen.

-cave-

LEISTUNG IM BERUF — PFLEGE GEIST UND KÖRPER



FÜR ÄLTERE KAUFLEUTE

Beobachtungen während längerer Zeit lassen mich zur Ansicht kommen, dass zu viele Kaufleute, die sich aus Altersrücksichten zurückziehen, den Pneus gleichen, die Luft verloren haben. Sie haben diese Zeit nicht richtig geplant, also sich nie darauf eingerichtet. Sie denken, dass sie am besten dann so leben, wenn sie recht egoistisch nun «das Leben geniessen wollen». Sie vergessen dabei, dass sie auf diesem Wege viel eher sterben werden. Wenn ein Mensch (jung oder alt) nicht daran denkt, sein Leben so zu führen, dass er seinen Mitmenschen helfen will, und statt dessen nur an sich und sein Vergnügen denkt, dann geht er seelisch und schliesslich körperlich zugrunde.

«Organisator», Monatsschrift

VOM RAUCHEN

Betrachten wir das Verhalten einer Zigarre oder Zigarette, währenddem sie verraucht wird, so lassen sich verschiedene Rauchzonen unterscheiden; zunächst die Aschenzone, die die unverbrennbaren Bestandteile enthält, wobei weisse Asche für bessere Qualität spricht als dunkle Asche, dann die Glimmzone. Dass Tabak geraucht werden kann, verdankt er dem Umstand, dass er glimmend und nicht flammend verbrennt. Die Temperaturen in der Glimmzone sind sehr hoch, zirka 300 bis 500 Grad. Bei diesen Temperaturen wird ein Teil des Nikotins zerstört, allerdings nur bei Zigarren, nicht bei den Zigaretten. Der Zigarrenstumpf enthält 3- bis 4mal mehr Nikotin als zu Beginn des Rauchens. Die Stummelsammler der Strasse verrauchen daher in ihrer Pfeife die giftreichsten Teile.

Rasches Rauchen fördert die Bildung teerartiger Produkte, die auf die Schleimhäute reizend wirken. Die helle Farbe von Stumpen kann durch künstliche Beizung hervorgerufen werden und ist dann kein Indiz für eine «leichtere» Sorte. Am allergrössten ist die Nikotinaufnahme durch den Körper beim Tabakkauen. Der Tabak ist für viele der Sperrnebel, mit dem sich das Ich vor den Mückenstichen des Alltags umgibt.»

«Die Ernährung»

DIE KUNST IST KEIN LUXUS

Die Kunst ist kein Luxus. Und in Zeiten wie den unsrigen ist sie notwendig wie tägliches Brot. Sie ist mit anderem berufen, die mechanische Zivilisation, unter der wir seufzen, umzuwandeln in eine idealistische Kultur, eine grössere Verinnerlichung herbeizuführen, die Gestaltung der geistigen und sittlichen Persönlichkeit im besten Sinn zu beeinflussen. Sie ist Nahrung der Seele, die ihr Adel und Erhebung, Weite und Spannkraft verleiht. Sie ist als Schöpfung und als nachschaffendes Erlebnis ein Teilnehmen an göttlicher Schöpferkraft und schon deswegen eines der ausgezeichnetsten und köstlichen Güter, die dem Menschen zuteil wurden. So etwas wie eine Verpflichtung mag sich daraus herleiten: die Kunst ist vom gütigen Vater nicht in die Welt gesetzt, damit man daran mit Gleichgültigkeit oder Missachtung vorbeigehe. Auch hier gilt es, das Talent nicht zu vergraben.

«Neues Leben»

DIE MEISTEN VON UNS ESSEN ZUVIEL

Die Nahrung ist einer der wichtigsten Lebensfaktoren, mit denen wir zu tun haben. Von Tag zu Tag bestärkt sich in mir die Ueberzeugung, dass wir viel mehr Zeit und Mühe darauf verwenden sollten, zu erforschen, was und wie wir zu essen haben. Die meisten von uns essen zuviel. Wir essen das Unrichtige zur unrichtigen Zeit und müssen schliesslich dafür büssen. Wir müssen eine bessere Art finden, unseren Hunger zu stillen und unserem Körper die Stoffe zuzuführen, deren er zum Ersatze für verbrauchte und für das Wachstum bedarf. Bisher haben wir viel mehr Zeit auf die Erforschung von Methoden zur Ausbesserung und Verbesserung von Maschinen verwendet als auf das Studium dieser lebenswichtigen Frage. Freilich haben unsere Diätetiker schon viel geleistet, aber sie haben erst kaum an der Oberfläche der Frage gerührt. Man braucht durchaus kein Hypochonder oder von einer Monomanie für Ernährungsfragen besessen zu sein, um sich für dieses Problem lebhaft zu interessieren.

Henry Ford

ZEIT IST MEHR ALS GELD

Geschäftigkeit raubt uns nicht selten den Genuss des Augenblicks, der Stunde und des Tages.

Wir sind immer mit dem noch nicht Erledigten, mit dem noch auf uns Wartenden beschäftigt.

Termine hetzen über Arbeits- und Ruhestunden hinweg, und die Gegenwart verliert ihren Inhalt und ihre Feinheiten wie eine Landschaft, die im Hundertkilometertempo am Steuer eines Wagens durchrast wird.

Wer so die Stunden und die Tage lebt, lebt ein zu kurzes Leben.

Wie viel ungelebtes Leben muss der Eilige einmal bedauern?

Maschine und Organisation sind an sich nicht schuld an dieser Hetze.

Es ist der Mensch, der gewonnene Zeit wieder in den Rachen des Alltags wirft, statt sie dem Leben zurückzugeben.

Zeit ist mehr als Geld, Zeit ist Leben.

Mensch, so verschaffe dir Zeit zum Leben!

Emil Oesch

Aus unserer Bewegung

Affoltern a. A. (Eing.) Zur Generalversammlung des AKA (Allgemeiner Konsumverein Affoltern) konnte Gemeinderat K. *Karst* nahezu 250 Genossenschafterinnen und Genossenschafter begrüssen. Es ist überaus erfreulich, wie der Mitgliederstand sich entwickelt: bei 21 Austritten infolge Wegzugs und Todesfalls und 70 Eintritten zählt die Genossenschaft heute total 682 Mitglieder. Ein Zeichen dafür, dass die Genossenschaft im Dienste der Konsumenten steht.

Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um ca. 17 % oder 154 000 Fr. und überstieg damit zum erstenmal die Million um 27 000 Franken. Zu der den Mitgliedern gedruckt zugestellten Jahresrechnung gab Verwalter *Senn* einen detaillierten Ueberblick. Die Betriebsrechnung schliesst mit einem Nettoüberschuss von 72 300 Fr. ab, der gestattet, nach dem Antrag der Verwaltung an die Mitglieder und Konsumenten eine Rückvergütung von 67 000 Fr. auszurichten, dem Reservefonds 5000 Fr. und dem Genossenschaftlichen Seminar 50 Fr. zuzuweisen.

Die Wahlen ergaben die Bestätigung der bisherigen Mandatinhaber. Gemeinderat Kaspar *Karst* beliebte wiederum als Präsident.

Mit Freude wurde die Mitteilung entgegengenommen, dass auf Mitte November die bestbekannte «Heidi»-Bühne zu einem Gastspiel in den Bezirkshauptort verpflichtet worden sei.

In seinem Schlusswort gedachte der Vorsitzende der am 12. September vor hundert Jahren von weitsichtigen Männern geschaffenen Bundesverfassung. Einigkeit macht stark. Diesen grossen Gedanken haben auch die Genossenschaften aufgegriffen und verwirklicht. Denn auch diese kennen keinen Unterschied des Standes, der Religion oder der politischen Auffassung, haben aber das eine voraus, dass Mann und Frau die gleichen Rechte besitzen.

Frauenfeld. *Jahresbericht.* (Korr.) Der gesamte Umsatz ist gegenüber dem Vorjahr um 379 300 Fr., d. h. um 16.3 % gestiegen und beläuft sich auf 2 745 200 Fr. Es ist das ein sehr beachtlicher Erfolg, der sich namentlich mengenmässig stark auswirkt. —

Der Mitgliederbestand hat allerdings nicht dem Mehrumsatz entsprechend zugenommen; er ist nur um 8 auf 2456 Mitglieder gestiegen. — Es wird der Mitgliederwerbung alle Aufmerksamkeit geschenkt werden müssen.

Wer selber 25 Jahre dem Vorstand einer grösseren Konsumgenossenschaft angehörte und für dieselbe 20 Jahre die Präsidialgeschäfte besorgte, der weiss, dass der «Betrieb» nicht nur Freuden, sondern auch oft schwere Sorgen mit sich bringt. Im Jahresbericht sind sie in ihrer Mannigfaltigkeit geschildert. —

Die Betriebskosten haben erstmals die halbe Million überschritten. Für Personalkosten allein wurden 325 800 Fr., auch 35 000 Fr. mehr als letztes Jahr, aufgewendet. — Wer ein Universalmittel ausfindig machen kann, wie diese Kosten gesenkt werden können, der würde sich ein grosses Verdienst erwerben.

An Steuern und Abgaben mussten rund 21 000 Fr. aufgewendet werden.

Das Betriebsergebnis von 180 600 Fr. ermöglicht die Ausrichtung einer Rückvergütung von 7 ½ %, wie in den letzten Jahren. Dem Reservefonds werden 6030 Fr. zugewiesen; er erreicht damit die beachtenswerte Höhe von 305 000 Fr.

Die Bilanz (total 1 824 400 Fr.): Erfreulich ist, dass bei dem grossen Warenumsatz die Debitoren nur annähernd 23 000 Fr. ergeben, wovon auf die Verkaufslokale rund 11 000 Fr. entfallen. Dem genossenschaftlichen Grundsatz der Barzahlung wird also in Frauenfeld getreulich nachgelebt. Und wenn beim kurzfristigen Fremdkapital die Kreditoren (Warenlieferungen) nur mit 32 800 Fr. ausgewiesen sind, so dürfte die Zahlungsbereitschaft als vorzüglich bezeichnet werden. — Es stehen diesen Kreditoren übrigens auch noch 14 800 Franken Bankguthaben kurzfristig gegenüber.

Die Immobilien weisen einen Assekuranzwert von 2 084 000 Fr. aus; sie stehen mit 1 162 000 Fr. zu Buch. Hypothekarisch sind die Immobilien mit 334 000 Fr. belastet.

Von der Mitgliedschaft sind dem Verein über eine halbe Million Franken Depositen, an Obligationengeldern 393 500 Fr. anvertraut.

Der Konsumverein Frauenfeld hat auch Bausorgen. Er sollte zwei Neubauten mit Verkaufslokalen erstellen. Allein momentan sind die Bausubventionen im Kanton Thurgau gestoppt, weil keine Kredite mehr hiefür vorliegen. Ob sie jemals wieder erhältlich sind, hängt davon ab, ob das Thurgauer Volk dieses Jahr noch einen Kredit von einer halben Million Franken zur Förderung des Wohnungsbaues bewilligt.

Wird der Kredit verweigert, so werden die Bauten erst ausgeführt, wenn die Kosten sich reduzieren. Es herrscht bei uns also keine «Bauwut», wie es anderwärts gelegentlich vorkommt; Grundsatz ist die Vorsicht. —

Zu erwähnen ist noch, dass ein sehr rühriger genossenschaftlicher Frauenverein unter der tüchtigen Leitung von Frau Seiler besteht.

*

An der ordentlichen Generalversammlung wurden Bericht und Rechnung genehmigt und die Anträge der Verwaltungskommission über die Verwendung des Betriebsüberschusses gutgeheissen. Ein Bauvorhaben in der Gemeinde Matzingen wurde aus den obenerwähnten Gründen zurückgestellt. Nach etwa zwei Stunden Dauer konnte die Versammlung geschlossen werden, und man verliess sie mit dem Gefühl, dass die Leitung der Genossenschaft guten Händen anvertraut ist.

Mels. (Einges.) Die sehr gut besuchte *Generalversammlung* des Konsumvereins Mels-Sargans und Umgebung nahm unter der gewandten Leitung von Präsident Leonz *Schumacher* einen würdigen Verlauf. — Die Genossenschaft kann mit Genugtuung auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken.

Der Warenumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 150 000 Fr. auf rund 1½ Million Franken. Der Reinüberschuss erhöhte sich um 11 500 Fr. auf 65 800 Fr., wovon 55 950 Fr. an Rückvergütung ausbezahlt werden. Es traten 53 neue Mitglieder der Genossenschaft bei, wodurch deren Gesamtzahl 1500 übersteigt.

Für den zurücktretenden Rechnungsrevisor Herrn *Emil Iten*, Bahnhofadjunkt, Sargans, wurde Herr *Kilian Sprecher*, Zugführer, Sargans, gewählt. —

Im Frühjahr 1948 begann man mit der Renovation des Hauptgebäudes in Mels, und heute präsentiert sich das Geschäftshaus mit mit sechs grossen Schaufenstern und modernster Beleuchtung als das schönste des ganzen St. Galler Oberlandes.

In der Umfrage kamen die Errichtung eines zweiten Depots in Sargans und die Abonnierung des «Genossenschaftlichen Volksblattes» zur Sprache. Der Vorsitzende schloss mit einem Appell zu treuer Zusammenarbeit die Versammlung. Anschliessend erfolgte ein gemütlicher Gratisvesperimbiss. A.

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Sitzung der Verwaltung vom 23. Oktober

Die Verwaltung der Versicherungsanstalt trat letzten Samstag, vormittags 10 Uhr, im Verwaltungsgebäude des V. S. K. in Basel unter dem Vorsitz ihres Präsidenten, Herrn J. Dubach, Luzern, zur vierten Sitzung dieses Jahres zusammen zur Behandlung des Berichtes und Antrages des Verwaltungsausschusses der VASK betreffend *Statutenrevision* bezüglich *Anpassung der VASK an die AHV*.

Nachdem das Problem der Anpassung der VASK-Leistungen an diejenigen der AHV vom Rat in mehreren Sitzungen in diesem Jahre in allen Details geprüft wurde, beschloss die Verwaltung nach nochmaliger gründlicher Aussprache, dem bereinigten Motivenbericht zu den Anträgen der Leitung der VASK zur Weiterleitung an die ausserordentliche Delegiertenversammlung zuzustimmen, die am Samstag, dem 11. Dezember 1948, nachmittags 2 Uhr, im Konzertsaal (Theater) in Olten stattfinden wird.

Die Vorlage für die Statutenrevision, begleitet von einem Motivenbericht der Verwaltung, befindet sich nunmehr im Druck und wird sämtlichen Mitgliedern in der Zahl der heute versicherten Personen plus einem Exemplar für die Verwaltung demnächst zugestellt werden.

KREIS V (Aargau)

Regionale Konferenz für Studienzirkelleiter

Samstag, den 6. November, 15 Uhr, im Café «Bank» in Aarau.

Jeder Verein sollte es sich zur Pflicht machen, mindestens einen Vertreter oder eine Vertreterin an die Konferenz abzuordnen. Für alles Nähere verweisen wir auf die an der Herbstkonferenz vom 17. Oktober in Brugg gemachten Mitteilungen.

Im Auftrag des Initiativkomitees
Der Präsident: *A. Theiler*
Die Sekretärin: *B. Bertschi*

Arbeitsmarkt

Angebot

Junges, tüchtiges Ehepaar sucht ein **Depot** zu übernehmen, mit Wohnung. Wenn der Umsatz nicht gross genug ist, wäre der Mann bereit, im Magazin oder Fahrdienst behilflich zu sein. Referenzen und Zeugnisse stehen zu Diensten. Offerten erbeten unter Chiffre A. B. 177 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Bäcker und Konditor sucht Stelle. Bevorzugt wird Kt. Luzern oder Bern. Zeugnisse stehen zur Verfügung. Offerten erbeten unter Chiffre S. L. 185 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Junger, tüchtiger und selbständiger Mann, versiert in allen Teilen der Lebensmittelbranche, sucht **Dauerstelle** als Fakturist, Magaziner oder dergl. Gute Zeugnisse und Referenzen. Besitze auch die Fahrbewilligung. Der Eintritt könnte innert Monatsfrist erfolgen, evtl. schon früher. Offerten unter Chiffre P. G. 184 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Initiativer **Konsumkonditor**, Inhaber des Meisterdiploms, sucht entsprechenden Posten in Genossenschaftsbäckerei. Bewerber verfügt über reiche Berufserfahrung. Er leistet Gewähr für Mehrumsatz. Offerten sind zu richten unter Chiffre G. R. 183 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Wir suchen auf 1. Dezember **Bäcker-Konditor** in mittleren Konsumverein der Ostschweiz. Dienstwohnung vorhanden. Offerten sind erbeten unter Chiffre E. R. 175 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Gesucht wird per sofort junge, flinke **Tochter** zur Assistenz der ersten Verkäuferin in ein neues, heimeliges Verkaufslokal. An Kenntnissen werden verlangt: Nahrungsmittelbranche, Mercerie und Bonneterie. Bedingungen gemäss GAV mit dem VHTL. Offerten mit Zeugniskopien und Photo sind einzusenden unter Chiffre M. J. 179 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Konsumverein am Zürichsee mit ca. 3 Millionen Umsatz sucht auf 1. Januar 1949 jüngeren, tüchtigen **kaufmännischen Angestellten** für Kasse und Mithilfe in der Buchhaltung. Erfordernis: Praxis in Genossenschaftsbetrieb. Kaution. Wir bieten: Interessante Dauerstelle. Pension. Bewerber wollen ihre Offerten mit Zeugniskopien und Lohnangabe bis 10. November 1948 unter Chiffre Z. H. 329 einsenden an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Tüchtige **erste Verkäuferin** für das Hauptgeschäft mit ca. 500 000 Fr. Umsatz. Guter Lohn, Pensionskasse, geregelte Freizeit. Offerten mit Lohnangabe und Beilage von Zeugniskopien und Photo sind erbeten unter Chiffre A. K. 319 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Mittelgrosse Konsumgenossenschaft der Innerschweiz sucht für Eintritt 1. Januar 1949 bzw. nach Vereinbarung **Chef-Magaziner.** Nur gutausgewiesene Bewerber mit Erfahrung und entsprechenden Kenntnissen belieben sich zu melden unter Chiffre B. E. 184 bei der Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Wir suchen tüchtige **erste Verkäuferin** für unser Hauptgeschäft mit ca. 500 000 Fr. Umsatz in Lebensmitteln, Haushaltartikeln, Manufaktur- und Schuhwaren; befähigt, einem grösseren Betrieb vorzustehen. — Anstellung gemäss VHTL-Vertrag. Antritt auf 1. Dezember oder später. Offerten mit Lohnansprüchen und Beilage von Zeugniskopien und Photo sind erbeten an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Glattfelden (Zch.).

KREIS IXa (Glarus, Linthgebiet und St.-Galler Oberland)

Regionaler Kurs für Leiter von genossenschaftlichen Studienzirkeln im Kreis IXa

Sonntag, den 14. November, vormittags 9 Uhr, im «Löwen» in Niederurnen

PROGRAMM

1. Begrüssung und Eröffnung durch den Kreispräsidenten.
2. Referat von F. Zwicky-Guler, Mollis, über:
   a) Warum genossenschaftliche Studienzirkel?
   b) Wie gründet und leitet man einen genossenschaftlichen Studienzirkel?

   Anschliessend Diskussion.

   Schluss 11½ Uhr. Nachmittags 1½ Uhr Fortsetzung.
3. Ein Versuchszirkel an der Arbeit. (Einleitende Ausführungen.)
4. Allgemeine Umfrage.

   Schluss ca. 3½ Uhr.

Die Vereine des Kreises IXa sind höflichst ersucht, ihre Vertretungen an diesen Kurs abzuordnen. Der Umstand, dass der Kurs durch den Kreisvorstand durchgeführt wird, beweist, dass er mit den Bestrebungen, wie sie in den Studienzirkeln zum Ausdruck kommen, in jeder Hinsicht einiggeht.

Der Kreisvorstand.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:
Fr. 200.— von der Allgemeinen Konsumgenossenschaft Grenchen (Sol.)
» 100.— von der Allgemeinen Konsumgenossenschaft Zug
Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

INHALT: